



Ajuntament de Barcelona
Promoció Econòmica

C. Llacuna 162, 1ª planta
08018 Barcelona

proeconomica-ajbcn@bcn.cat
www.bcn.cat/barcelonanegocis

ACC10
Competitivitat per l'empresa



Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona - Spain

catalonia@acc10.cat
www.acc10.cat
www.catalonia.com

invest
IN CATALONIA

LA INVERSIÓ ESTRANGERA A L'ÀREA DE BARCELONA I CATALUNYA

ACC10
Competitivitat per l'empresa

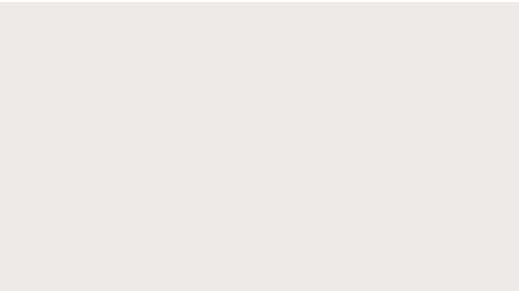


invest
IN CATALONIA



Ajuntament de Barcelona
Promoció Econòmica

BIBLIOTECA DE CATALUNYA - DADES CIP



Avis legal:
Aquesta obra està subjecta a la llicència
Reconeixement-No Comercial-Compartir-Igual 2.5 de Creative Commons.
Se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública
sempre que se'n citi l'autor i no se'n faci un ús comercial. La
creació d'obres derivades també està permesa sempre que es
difonguin amb la mateixa llicència. La llicència completa es pot
consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>

EDICIÓ

Ajuntament de Barcelona
Sector de Promoció Econòmica
Llacuna 162, 1a planta
08018 - Barcelona
T. +34 93 256 39 29
proeconomica-ajbcn@bcn.cat

ACC1Ó Generalitat de Catalunya
Invest in Catalonia
Passeig de Gràcia, 129
08008 - Barcelona
T. + 34 93 476 72 00
catalonia@acc10.cat

PricewaterhouseCoopers
Pablo López Romero
Elena Casas Martínez

COORDINACIÓ

Isabel Carranza - Ajuntament de Barcelona
Imma Rodríguez - Invest in Catalonia - ACC1Ó
Giulia Diamante - Planificació i Anàlisi - ACC1Ó

DISSENY I MAQUETACIÓ

Index

IMPRESSIÓ

Cevagraf, S.C.C.L.

D.L.:
Barcelona, Novembre de 2009
Núm. d'exemplars: 1.000

LA INVERSIÓ
ESTRANGERA
A L'ÀREA DE
BARCELONA
I CATALUNYA



Dinàmica i oberta, emprenedora i cosmopolita, Barcelona ha estat i continua sent receptiva a la inversió estrangera. L'economia de la ciutat, que està ubicada en una regió metropolitana densa i de gran vitalitat, es caracteritza per la diversificació de les activitats amb una base industrial significativa i un predomini del sector serveis. I un dels objectius de Barcelona és preservar de manera molt activa aquesta diversificació econòmica adaptant-la a les noves demandes i superant els nous reptes per mantenir-ne l'atractiu i la competitivitat en un món global.

Al llarg dels segles, la ciutat s'ha anat reinventant per ajustar-se a les necessitats de cada etapa i obrir-se al món. Barcelona, de llarga tradició industrial, aposta amb força per l'economia del coneixement i la sostenibilitat partint de les bases sòlides que ofereix una localització immillorable com a porta del sud d'Europa i del Mediterrani. Una ciutat atractiva per al desenvolupament empresarial, la iniciativa emprenedora i el talent internacional, amb una recerca capdavantera, una creativitat que supera fronteres i una qualitat de vida admirada arreu.

La regió metropolitana de Barcelona, que acull 4,9 milions d'habitants en una àrea de 3.236 km², té un arrelat teixit empresarial amb tradició industrial i força diversificat que constitueix un nucli molt important d'atracció d'inversió estrangera. La designació, produïda recentment, de Barcelona com a seu del Secretariat de la Unió per la Mediterrània reforçarà encara més el lideratge de la ciutat en aquesta àrea i impulsarà la instal·lació d'empreses capdavanteres que voldran beneficiar-se de les noves oportunitats de negoci.

Actualment hi ha més de 2.700 empreses estrangeres a l'àrea de Barcelona, amb un grau de fidelitat i consolidació elevat que les impulsa a reinvertir en el nostre territori. Cada vegada hi ha més empreses amb visió de futur que escullen Barcelona per instal·lar-s'hi i que mostren uns altíssims percentatges de satisfacció. En aquest sentit, les empreses ja establertes solen fer noves inversions en el marc d'una aposta estratègica de creixement cap a activitats amb més valor afegit.

La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona, de la qual presentem l'estudi en la seva cinquena edició, és una clara aposta de les administracions públiques per fidelitzar i incrementar el flux inversor forà. Avui dia, Barcelona aposta de manera ferma i decidida per un model de creixement econòmic basat en la innovació i la creativitat i plenament inserit en l'economia del coneixement. D'altra banda, la nostra ciutat té un clar paper proactiu per potenciar el talent i la creativitat, l'oferta per a noves activitats econòmiques i la qualitat de vida dels ciutadans i les ciutadanes.

Jordi Hereu
Alcalde de Barcelona



Ajuntament de Barcelona
Promoció Econòmica



Tinc el plaer de presentar-vos la 5a edició de l'estudi "La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona i Catalunya", que s'elabora conjuntament, i de manera biennal, entre Invest in Catalonia d'ACC1Ó i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Barcelona. Sense dubte, la inversió estrangera al nostre país, i l'opinió dels empresaris al respecte, són aspectes clau que han de contribuir a la millora de la competitivitat de les empreses catalanes i, en definitiva, de Catalunya.

La situació estratègica del nostre país al sud d'Europa, la qualitat de vida de què gaudim i el nostre esperit emprenedor són factors que contribueixen a que Catalunya sigui un dels territoris europeus més atractius per a la inversió estrangera. El fet que més de 3.000 empreses estrangeres hi estiguin establertes i que es generés un flux total d'inversió estrangera directa de 3.458 milions d'euros, l'any 2008, confirma la capacitat de Catalunya, i de Barcelona, per atraure inversió estrangera d'alt valor afegit i talent internacional.

Tot i així, en una situació com l'actual, en què l'activitat econòmica mundial ha experimentat un retrocs com a conseqüència de la crisi financera i, alhora, la competència és creixent a escala global, Catalunya s'ha d'esforçar per seguir sent una destinació atractiva per a la inversió estrangera, aprofitant al màxim els avantatges que li representa el fet de disposar d'un teixit empresarial diversificat, competitiu i proveïdor de serveis, junt amb un capital humà amb una alta qualificació tècnica.

Paral·lelament, a més de seguir apostant per la inversió estrangera tradicional, Catalunya ha de

seguir endavant amb el seu canvi de model productiu i liderar l'atracció d'inversió estrangera de sectors i països emergents. Les activitats intenses en coneixement i d'alt valor afegit prenen especial importància en les estratègies de creixement de negoci per a les empreses i representen, al mateix temps, un factor de competitivitat per a l'atracció i el manteniment de la inversió estrangera. La disponibilitat i la inversió en infraestructures científiques i tecnològiques, juntament amb les polítiques i els incentius públics a la recerca i al desenvolupament, esdevenen alguns dels aspectes més valorats per les empreses a l'hora de prendre la decisió ferma d'establir-se al nostre territori.

Confio plenament en que Catalunya està preparada per fer front als reptes de la globalització i el canvi tecnològic i, al mateix temps, és capaç d'aprofitar les oportunitats que genera la situació actual. El Govern català, orientat a fomentar el desenvolupament de nous projectes empresarials, seguirà impulsant la cooperació amb el sector privat per afavorir el creixement del nostre territori i assegurar, així, el benestar de tots el ciutadans i ciutadanes.

Josep Huguet i Biosca
Conseller d'Innovació, Universitats i Empresa

ACC1Ó
Competitivitat per l'empresa

invest
IN CATALONIA

Generalitat
de Catalunya



**CONCLUSIONS PRINCIPALS
DE L'ESTUDI** 06



**INTRODUCCIÓ A L'ESTUDI
I CONTEXT ECONÒMIC**

2.1 Introducció a l'estudi 12

2.2 Enfocament metodològic i marc conceptual de l'estudi 13

2.3 Oportunitats de la IED per a Catalunya en un entorn de canvi econòmic mundial 15

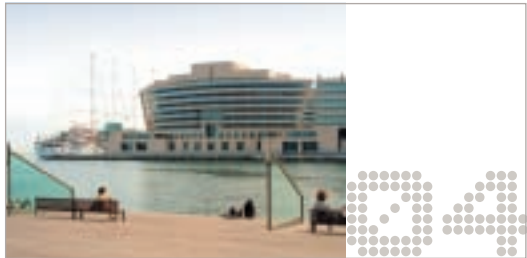


**SITUACIÓ ACTUAL DE LA IED
AL MÓN I A CATALUNYA**

3.1 Situació actual de la IED al món 20

3.2 L'increment de la competència en l'atracció de la IED 22

3.3 Situació actual de la IED a Catalunya i l'àrea de Barcelona 23



**LA IED TRADICIONAL A
CATALUNYA: CONCENTRACIÓ
EN PUNTS CLAU DE LA CADENA
DE VALOR**

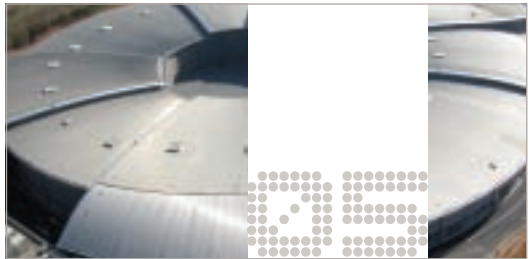
4.1 Dinàmica del teixit empresarial en els sectors madurs. L'aposta per les activitats d'alt valor afegit i intenses en coneixement 31

4.2 El model de negoci de les empreses dels sectors madurs. L'oportunitat de la R+D+i 34

4.3 Avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació a la IED tradicional 36

4.4 El capital humà 41

4.5 Altres elements d'entorn 42



**LA IED EMERGENT A
CATALUNYA: CAPTACIÓ DE
TALENT I ASSOLIMENT
DE MASSA CRÍTICA**

5.1 Dinàmiques del teixit empresarial dels sectors emergents. Un apunt sobre les aliances local-global 51

5.2 Rol dels clústers com a generadors de noves activitats econòmiques 52

5.3 Avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació a la IED emergent 56

5.4 El capital humà 60

5.5 L'accés a finançament: capital risc i ajuts públics 61

5.6 Altres elements d'entorn 64



**ANÀLISI GEOGRÀFICA DE LA IED
A CATALUNYA**

6.1 Europa i els EUA 71

6.2 Àsia 73

6.3 Els països mediterranis 76

6.4 Comparativa geogràfica en relació amb l'entorn: punts crítics, reptes i oportunitats 78



ANNEXOS

7.1 Metodologia de l'estudi 84

7.2 Índex de figures, taules i gràfics 88

7.3 Fonts emprades 89

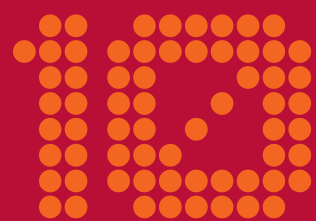
7.4 Glossari de termes 91



CONCLUSIONS PRINCIPALS DE L'ESTUDI

Els resultats fruit del treball de camp dels grups de discussió, de les entrevistes a actors rellevants i de l'anàlisi de diverses bases de dades especialitzades en la IED han permès recollir les consideracions més destacades pel que fa a la situació actual i prevista de la IED, als reptes que presenta per a l'àrea de Barcelona i Catalunya en termes de competitivitat i als aspectes que ens fan ser optimistes per posicionar Catalunya com a territori d'atracció d'inversió preeminent en els propers anys.





PRINCIPALS CONCLUSIONS

01

Catalunya i l'àrea de Barcelona són capdavanteres en els rànquings de localitzacions més atractives per fer negocis. No obstant això, la disminució del volum d'IED a escala global que s'ha registrat en el darrer any implica més competència entre els territoris per a la seva captació, consolidació i manteniment.

02

Les estratègies de foment de la competitivitat a Catalunya i a l'àrea de Barcelona es produeixen en un entorn de competència creixent a escala global i en un marc de canvi de model productiu a escala local. En aquest sentit, es constaten línies d'actuació diferenciades:

- **Mantenir la IED tradicional en els sectors madurs, i apostar per activitats de valor afegit i intenses en coneixement.**
- **Captar i consolidar la IED emergent en els sectors de la nova economia i en l'emprenedoria.**

Catalunya i l'àrea de Barcelona disposen d'un teixit empresarial de sectors madurs que està apostant per l'R+D+i, la tecnologia i la logística. Aquests sectors han de constituir la llavor per a l'atracció i consolidació de la IED dels sectors emergents, com ara la biotecnologia, les energies renovables o les TIC. Per afavorir aquesta dinàmica, les administracions públiques incideixen en factors de competitivitat de l'entorn local, particularment: les infraestructures, el capital humà, l'accés a finançament, el marc normatiu i la qualitat de vida, entre d'altres.

03

A Catalunya hi ha més de 3.100 empreses estrangeres instal·lades i va comptar amb un flux total d'IED de 3.458 milions d'euros el 2008.

L'àrea de Barcelona aglutina de mitjana al voltant del 75% dels projectes d'IED a Catalunya, i el 2008 en va assolir el 87%.

En els darrers 5 anys, els projectes relacionats amb les TIC representen més del 20% del total i, juntament amb els serveis a les empreses i productes de consum, sumen el 50% dels projectes d'IED desenvolupats.

04

En els sectors madurs, l'R+D+i constitueix una estratègia de creixement del negoci per a les empreses, i també un factor de competitivitat per a l'atracció i manteniment de la IED a l'àrea de Barcelona i Catalunya. El 2008 la inversió industrial va créixer un 2,2% i el 38% del total de la IED rebuda a Catalunya ha anat destinada a la indústria. Així, l'aposta de Catalunya per mantenir la producció ha d'actuar com un factor d'arrossegament de l'activitat d'R+D+i de les companyies dels sectors madurs.

05

Els avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació amb la IED tradicional es concentren en:

- **La preparació tècnica del capital humà.** Un 75% de les empreses estrangeres de sectors madurs consideren alt o molt alt el nivell dels tècnics i universitaris.
- **Polítiques i incentius relacionats amb l'R+D+i i la inversió en infraestructures científiques.**
- **L'accés a infraestructures de transport i logística d'alta capacitat.** El 63% de les empreses estrangeres de sectors madurs participants en l'estudi manifesten que el nivell de les infraestructures i l'accessibilitat és l'adequat.
- **La cooperació públicoprivada.**

06

La IED emergent a Catalunya i a l'àrea de Barcelona està consolidant sectors de la *nova economia* com la biotecnologia, les energies renovables i les TIC, al voltant de clústers orientats a l'assoliment de massa crítica d'inversió i de talent emprenedor. En biotecnologia, l'àrea de Barcelona està esdevenint un referent internacional en creació de noves empreses amb un ritme de creixement del 30%, per sobre de la mitjana europea.

07

Els avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació amb la IED emergent es concentren en:

- **La disponibilitat d'infraestructures tecnològiques.** Un 59% de les empreses estrangeres dels sectors emergents consultades consideren adequades les infraestructures tecnològiques a Catalunya.
- **L'existència d'una xarxa d'empreses relacionades a escala local i global i proveïdores de serveis.**
- **Un estil de vida atractiu per a professionals qualificats i emprenedors internacionals.** Les empreses dels sectors emergents participants presenten uns nivells de satisfacció del 90% respecte de l'oferta cultural, esportiva i lúdica de l'àrea de Barcelona i Catalunya.
- **Una administració orientada a propiciar el desenvolupament de nous projectes empresarials.**

08

El capital humà disponible a l'àrea de Barcelona i a Catalunya constitueix un factor de competitivitat per si mateix, i presenta uns nivells de satisfacció del 87% per part de les empreses consultades pel que fa al grau de qualificació universitària i preparació tècnica. Es tracta, a més, d'un element d'entorn sobre el qual poden incidir les administracions pel que fa a la creació de sinèrgies entre el món empresarial i l'acadèmic.

09

Les empreses europees i nord-americanes posen l'accent en un conjunt d'oportunitats per a l'àrea de Barcelona i Catalunya orientades a continuar augmentant el seu atractiu:

- **La contribució pública al desenvolupament de la nova economia a través d'iniciatives focalitzades en els factors més rellevants per a les empreses provinents d'aquests països i que inverteixen en sectors com la biotecnologia, la nanotecnologia, etc.**
- **L'aposta pels valors de l'emprenedoria i l'intercanvi internacional com a diferenciació i posicionament del territori dins d'Europa.**

10

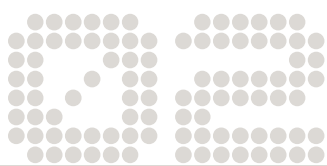
Les empreses asiàtiques destaquen els avantatges competitius de Catalunya que intervenen en les decisions d'inversió de les companyies d'aquesta àrea:

- **L'existència d'un teixit empresarial competitiu que ofereix suport i proveïment de serveis afins a les seves activitats, com a factor altament determinant per a aquestes empreses.** Més d'un 80% de les empreses asiàtiques participants es declaren satisfetes o molt satisfetes amb el grau de concentració d'empreses de sectors relacionats.
- **La disponibilitat d'informació sobre els aspectes diferencials de Catalunya i Barcelona pel que fa a cultura del treball, valors, la implicació de l'administració en el clima de negocis, etc., a causa de la seva percepció d'Europa com a unitat homogènia.**
- **La divulgació de casos d'èxit** de llançament de negocis amb capital asiàtic, la qual cosa aporta experiències de referència per a nous inversors.



INTRODUCCIÓ A L'ESTUDI I CONTEXT ECONÒMIC





2.1

Introducció a l'estudi

L'àrea de Promoció Econòmica Internacional de l'Ajuntament de Barcelona i Invest in Catalonia (Generalitat de Catalunya - ACCIÓ) han emprès l'elaboració de la 5a edició de l'estudi “**La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona i Catalunya**” amb la col·laboració de PricewaterhouseCoopers.

La present edició, a diferència de l'anterior, de juny del 2007, veu la llum en un context d'incertesa per a la Inversió Estrangera Directa (d'ara endavant IED) i per a les economies catalana i mundial. Partint d'aquesta premissa, l'estudi posa l'accent en aquells aspectes diferencials de l'economia catalana que han fet i han de seguir fent del nostre país i la ciutat de Barcelona un referent mundial a l'hora d'atraure projectes empresarials i fluxos d'IED d'arreu del món.

Malgrat la situació conjuntural esmentada, les tendències apuntades els darrers anys en relació amb la producció industrial, la convergència de les economies més avançades envers la *nova economia* i l'organització en xarxes complexes mantenen el seu vigor i la seva vigència.

Amb tots aquests elements sobre la taula, el posicionament de l'economia de l'àrea de Barcelona i, per extensió, de tot Catalunya, com a pol d'atracció d'IED presenta importants reptes de futur, i també un horitzó d'oportunitats. En aquest sentit, tal com tracta l'estudi en les seves diverses seccions, Catalunya ha de fer compatible, en el futur més immediat, la seva capacitat per mantenir els fluxos d'entrada d'IED en els sectors denominats tradicionals i al mateix temps apostar, de manera decidida, pels sectors denominats emergents i que protagonitzaran l'impuls de l'economia mundial en els anys que vénen.

Pel que fa pròpiament a la publicació, ACCIÓ i l'Àrea de Promoció Econòmica Internacional de l'Ajuntament de Barcelona han optat per donar un gir notable tant a la metodologia de realització de l'estudi, que es comenta més endavant, com a la seva estructura. Així, el cos de l'informe, presenta les parts següents:

- Una part inicial en què es presenten les **conclusions principals de l'estudi**, i on es desglossen aquelles fortaleeses i potencials de creixement de l'economia catalana com a pol d'atracció d'inversió estrangera directa.
- Una secció de tipus quantitatiu sobre les grans xifres en l'àmbit macro del **context actual i recent de la IED a Catalunya i al món** i els seus trets definitoris.
- Un apartat dedicat a la **IED tradicional a Catalunya**, entenent com a tal, aquella originada per empreses de sectors consolidats amb una maduresa contrastada i per part de països amb una presència a Catalunya perllongada en els anys. L'èmfasi, en aquesta part, s'ha posat en els principals reptes per tal de consolidar la inversió i els punts de la cadena de valor que tenen un major recorregut en els propers anys: l'R+D+i i la logística i distribució.
- Una secció dedicada a la **IED emergent a Catalunya**, sobretot tenint en compte els sectors de la nova economia que estan cridats a protagonitzar el futur econòmic a Catalunya i al món: biotecnologia, energies renovables i TIC, particularment. Dins d'aquesta secció, la figura de l'**emprenedoria** internacional hi té una menció destacada.
- Per últim, s'inclou un apartat que inclou l'**anàlisi geogràfica de la IED a l'àrea de Barcelona i Catalunya**, on es tracta, d'una banda, la inversió dels països amb una presència històrica i consolidada a Catalunya i, de l'altra, aquells amb una importància creixent en l'economia catalana i, de manera especial, els països del continent asiàtic i els de la riba mediterrània. En darrer lloc, es comparen els trets definitoris i les oportunitats diferenciades que plantegen.

2.2

Enfocament metodològic i marc conceptual de l'estudi

D'acord amb el cens d'empreses estrangeres a Catalunya, actualment hi ha més de 3.100 companyies estrangeres establertes al territori català, que representen aproximadament un terç de les empreses estrangeres existents a Espanya¹. En termes de concentració geogràfica a Catalunya, cal dir que, aproximadament, el 90% de les empreses estrangeres de Catalunya es troben dins l'àrea de Barcelona. A efectes d'aquest estudi, l'**àrea de Barcelona fa referència** a la realitat metropolitana de Barcelona, entenent com a tal els límits administratius de la ciutat més les 7 comarques que l'envolten: el Barcelonès, el Maresme, el Garraf, el Baix Llobregat, el Vallès Oriental, el Vallès Occidental i l'Alt Penedès.

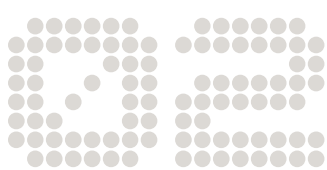
L'estudi sobre la IED a Catalunya parteix d'un **marc conceptual** propi ideat per a aquesta edició i al qual s'adapta l'estructura de capítols presentada anteriorment. Aquest marc conceptual parteix de la hipòtesi (vegeu figura 1) que podem definir diferents tipologies d'IED segons el grau de maduresa dels sectors productius i empreses que estan implantades al territori. A cadascuna de les tipologies d'IED se li pot associar un objectiu principal, i un focus d'actuació específic. Aquestes **diferents estratègies** associades persegueixen en termes agregats l'increment de projectes i fluxos d'IED en tot el territori.

FIGURA 1. MARC CONCEPTUAL DE LA IED



NOTA: S'entén per escala local, en contraposició a global, l'àmbit objecte de l'estudi: l'àrea de Barcelona i Catalunya. Font: Elaboració pròpia PwC.

¹ El juliol del 2009, hi havia censades un total de 3.124 empreses. Invest in Catalonia.



L'entorn en el qual les empreses prenen decisions respecte a la IED a Catalunya és un context que té un doble vessant, i que està format per elements que podem considerar d'**escala local**. El rol desenvolupat a escala local té implicacions directes en aspectes tan decisius com la disponibilitat de tot tipus d'infraestructures, el grau d'excel·lència del capital humà del territori o l'existència d'un determinat clima de negocis. D'altra banda, a **escala global** també hi ha factors que poden incidir de manera determinant en la presa de decisions estratègiques per part de les companyies en relació amb la futura IED, com ara les estratègies més o menys agressives i innovadores que altres territoris puguin exercir de cara a atreure nova IED.

Com s'ha apuntat anteriorment, un punt diferencial de l'estudi respecte a edicions prèvies ha estat l'enfocament innovador de la seva metodologia de treball. En aquest sentit, el recurs a l'enquesta via qüestionari a una mostra representativa d'empreses ha deixat pas a l'ús de tècniques que permeten captar amb més sensibilitat aspectes més qualitatius de la situació actual, reptes i oportunitats que encaren empreses estrangeres significatives a Catalunya. Els elements principals d'aquesta nova metodologia són:

QUADRE 1. METODOLOGIA ABREUJADA DE L'INFORME

- **Entrevistes en profunditat a 8 agents facilitadors.** Han estat cambres de comerç, consolats estrangers i altres institucions de referència en l'àmbit de la IED. La funció d'aquests agents ha estat de contrast de l'enfocament del treball i de identificació dels aspectes diferencials que caracteritzen la IED a Catalunya.
- **Realització de grups de discussió o workshops sectorials i geogràfics,** agrupant-los en dos grans grups, segons si es tracta de sectors o mercats de la IED de tipus tradicional o bé emergent. En total, s'han realitzat 6 workshops, amb la presència agregada de 45 empreses:

IED SECTORS TRADICIONALS

1. Punt de la cadena de valor R+D+i: tendències i reptes de futur
2. Punt de la cadena de valor Logística i Distribució: tendències i reptes de futur
3. Aspectes diferencials de la IED de les empreses dels EUA i el Canadà

IED SECTORS EMERGENTS

4. Aspectes diferencials de la IED de les empreses asiàtiques
5. Aspectes diferencials de la IED en els sectors emergents
6. Emprenedors internacionals

Aquests grups de discussió s'han estructurat de la següent manera:

PART 1

Aspectes diferencials dels sectors i geografies concernits, com ara:

- El dinamisme del teixit empresarial
- Els factors clau de competitivitat de l'economia de Catalunya i l'àrea de Barcelona
- L'aposta per les activitats de valor afegit
- El rol dels clústers
- Les experiències en el camp de la col·laboració público-privada

PART 2

Recollida de dades primàries a través de qüestionaris a les empreses participants, dividits en els següents 8 eixos d'entorn i un total de 32 variables, valorades segons el nivell d'importància atorgada i el grau de satisfacció en l'actualitat:

- Entorn de la inversió
- Costos de la inversió
- Capital humà
- Cultura de l'entorn de treball
- Infraestructures
- Oferta de serveis
- Entorn legal i fiscal
- Finançament

- **Entrevistes personalitzades a empreses** per tal de complementar els grups de discussió i realitzar estudis de cas.

Per últim, s'ha mantingut l'**anàlisi de les dades secundàries** present en altres edicions i que aporta una perspectiva de context rellevant des

del punt de vista de les tendències sectorials i geogràfiques d'evolució de la IED al llarg del temps.

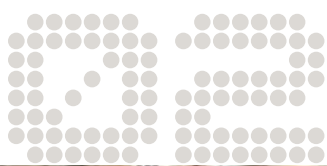
2.3 Oportunitats de la IED per a Catalunya en un entorn de canvi econòmic mundial

La IED constitueix un element clau en la ràpida integració econòmica que hem viscut els darrers anys a escala mundial. **La IED representa un mitjà per crear vincles estables, directes i duradors entre economies.** Així mateix, la IED esdevé un instrument important per al desenvolupament del teixit empresarial local, i pot ajudar a millorar la posició competitiva tant de l'economia d'acollida com d'aquella que inverteix més enllà de les seves fronteres.

En concret, la IED **facilita la transferència de tecnologia i de *know-how* entre les economies.** En el mateix sentit, proporciona oportunitats a l'economia del país que emet la inversió per a la promoció dels seus productes de manera més extensa en els mercats internacionals.

El creixement significatiu en el volum de la IED durant les dècades recents i la seva extensió planetària reflecteix tant un increment de la grandària com del nombre de transaccions i projectes d'IED, i també un increment de la diversificació de les empreses en diverses economies i multiplicitat de sectors. Tradicionalment són les grans empreses, corporacions i *holdings* multinacionals els que desenvolupen un rol predominant en les esmentades transaccions globals. Tanmateix, els darrers anys hi ha el consens que les empreses de petita i mitjana grandària han tingut un rol de rellevància creixent en el camp de la IED².

² OCDE: Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th Edition, abril del 2008.



L'any 2007, els fluxos emissors i receptors d'IED mundial van incrementar-se en més d'un 50% respecte de l'any 2006³. Igualment, el nombre de projectes d'IED a tot Europa va incrementar un 5% amb relació al 2006, i un 95% amb relació al 2002⁴. Pel que fa al moment actual, cal tenir en compte que l'evolució en el temps de les xifres globals de la IED va estretament relacionada amb l'evolució de la situació econòmica i financera. Així doncs, una vegada s'hagin produït els ajustos necessaris en el panorama macroeconòmic mundial, una recuperació de certa magnitud en els diversos indicadors, que les principals institucions pronostiquen per al 2010⁵, hauria de portar associats increments dels fluxos i dels projectes d'IED arreu. Aquest entorn d'ajust econòmic global coincideix amb un altre procés, que

no és ni nou ni recent, segons el qual totes les economies avançades estan protagonitzant una evolució accelerada dels seus sistemes productius envers la *nova economia*. Catalunya, en qualitat d'economia avançada, no és una excepció, i protagonitza la seva pròpia evolució en relació amb els seus sectors productius.

L'economia catalana, de forta empremta industrial, està esdevenint al llarg de les darreres tres dècades una economia cada cop més basada en el coneixement, i la societat catalana depèn de manera més directa de la producció, la difusió i l'ús massiu del coneixement i la informació. En aquest sentit, s'estan produint moviments de fons des de la perspectiva de la *terciarització de les activitats industrials i de la "industrialització" de les activitats de serveis*.

En aquest context, les estratègies envers la captació, el manteniment i la consolidació de la IED han d'adaptar-se a les noves necessitats de consum, pautes productives i condicionants d'entorn, energètics i mediambientals, principalment.

Catalunya i l'àrea de Barcelona en particular afronten el doble repte d'augmentar la seva competitivitat com a pol d'atracció d'IED i, alhora, mantenir i millorar el grau de satisfacció dels empresaris ja establerts al territori.

El document que s'introdueix aquí pretén ser una eina de treball per donar compliment als objectius acabats d'enunciar i reflectir el posicionament de Catalunya com a pol d'atracció de la IED en el context global. Per això, l'Àrea de

Promoció Econòmica Internacional de l'Ajuntament de Barcelona, Invest in Catalonia (ACC1Ó) i PricewaterhouseCoopers volen agrair a totes les persones, empreses i institucions que han participat i col·laborat al llarg de les diferents fases del projecte amb les seves opinions i la seva bona predisposició.

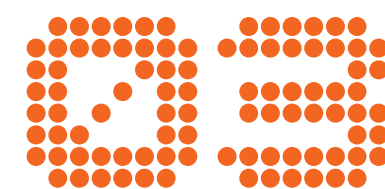


³ www.oecd.org

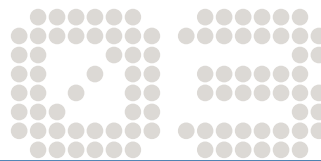
⁴ *European Investment Monitor 2008 Report*.

⁵ El Fons Monetari Internacional pronostica per al 2010 un creixement mundial del 2,5% del PIB, respecte a una contracció de l'1,4% per al 2009.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/02/pdf/0709.pdf>



SITUACIÓ ACTUAL DE LA IED AL MÓN I A CATALUNYA



L'evolució temporal de la IED no resulta aliena a la progressió de l'activitat econòmica en el temps, sinó més aviat una conseqüència d'aquesta. En aquest sentit, el present capítol fa un breu repàs a les dades més actualitzades dels fluxos d'IED que els diferents territoris i regions mundials reben de forma individual i també agregada. Aquesta anàlisi és fonamentalment de tipus quantitatiu. Segueix una breu reflexió sobre les tendències descrites recentment en les diferents estratègies existents al món per atreure IED, lligades o no a l'evolució macroeconòmica. Per últim, una anàlisi aprofundida de la realitat de Catalunya aporta les conclusions principals i esbossa els diferents rostres que presenta la inversió feta al territori per part de les empreses estrangeres.

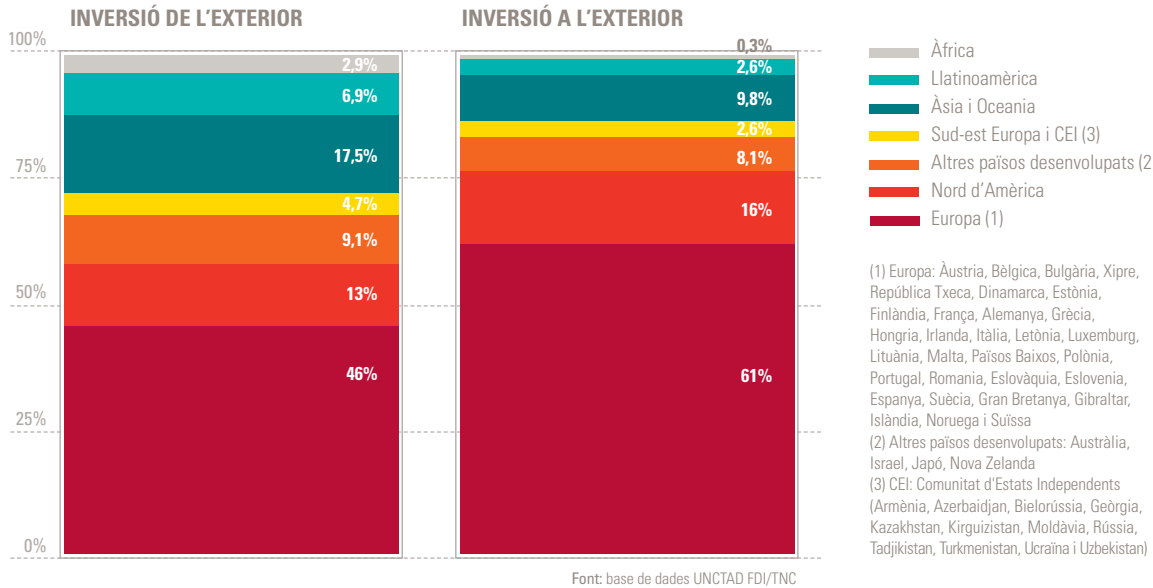
3.1

Situació actual de la IED al món

Després d'experimentar un augment molt notable en els primers anys del segle XXI, i que la xifra agregada de fluxos d'inversió estrangera directa generats o rebuts a les diferents regions mundials arribés al seu màxim l'any 2007, les darreres dades

publicades per UNCTAD revelen una xifra agregada dels fluxos d'IED d'1,6 bilions de dòlars, la qual cosa representa una reducció del 10% respecte de l'any anterior.

GRÀFIC 01. LA IED AL MÓN PER REGIONS (2008)



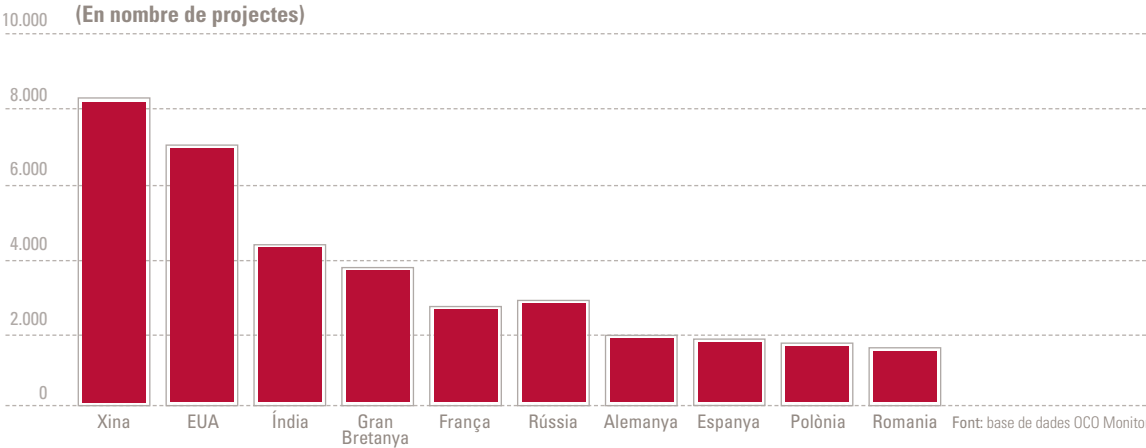
Com a fet rellevant, cal destacar que la disminució de la IED ha estat més acusada en el cas de les economies desenvolupades. En canvi, en els països en vies de desenvolupament o en transició, l'impacte ha estat, per ara, molt més reduït.

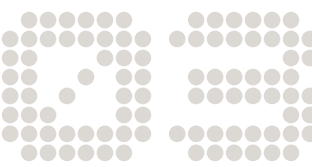
De cara a l'exercici 2010, hi ha un notable consens entre les principals institucions de referència a escala mundial a l'hora d'afirmar que la situació macroeconòmica reiniciï la via del creixement, la qual

cosa repercutirà en la recuperació dels fluxos d'IED en termes mundials.

Una anàlisi tant de la inversió originada com de la rebuda per part de les diferents regions reflecteix el domini d'Europa, que representa al voltant de la meitat dels fluxos d'entrada i sortida d'IED. Pel que fa estrictament als fluxos de recepció d'IED, la regió d'Àsia i Oceania en rep gairebé una cinquena part, quasi el doble de la que origina.

GRÀFIC 02. DISTRIBUCIÓ DE LA CAPTACIÓ DE LA IED A NIVELL GLOBAL (2003-2008)





Per països, més d'una quarta part dels projectes d'IED de tot el món procedeixen dels EUA, mentre que Alemanya en genera una dècima part. Per a l'agregat acumulat dels anys 2003-2008, Espanya origina una quota del 2,5% mundial.

La Xina, els EUA i l'Índia ocupen les 3 primeres posicions pel que fa al nombre de projectes re-

buts, fet que explicita la transcendència dels nous països emergents en el panorama econòmic mundial. En aquesta classificació, Espanya ocupa el 8è lloc.

En canvi, pel que fa al volum d'IED, Espanya ocupa la setena posició a nivell mundial, i la quarta a Europa, amb una quota del 3,9% del total.

3.2 L'increment de la competència en l'atracció de la IED

No tota la IED presenta les mateixes característiques. Diferents tipus de companyies presenten diferents raons per invertir més enllà de les fronteres en què estan establertes. Igualment, aquestes mateixes companyies valoren la decisió inversora de diverses maneres i tenen diferents prioritats a l'hora de seleccionar la localització de la inversió. De fet, aquestes raons i prioritats han canviat molt en els darrers anys.

Molts governs consideren la IED en termes del nombre de llocs de treball creats; en canvi, la IED pot tenir un elevat nombre d'impactes importants, tant directes com indirectes. Aquests impactes varien segons el tipus d'IED que s'atrau, el nivell de desenvolupament econòmic del país, els vincles entre la IED i l'economia domèstica i la mesura en què la promoció de la IED està integrada en l'estratègia de l'economia del país receptor de la inversió.⁶

El fet que la porció de la IED al món es redueixi provoca automàticament un augment de la competència per a un nombre menor de projectes. En aquest context, l'habilitat dels diferents governs i, dins d'aquests, dels organismes de promoció, per tal d'influir en les decisions d'inversió a través de donar informació puntual del país i dels sectors productius, així com de fer els esforços necessaris en l'acompanyament a empreses, serà més crucial que mai.⁷

Tot això és rellevant tant per a la captació de nova inversió com per al manteniment de la IED ja implantada al territori, en què la millora dels serveis d'atenció i seguiment per part dels governs locals poden assegurar la retenció de llocs de treball en l'economia.

Per últim, nous enfocaments més eficients dels tradicionals serveis de promoció a la inversió, la provisió d'informació i serveis diversos d'acompanyament poden assegurar l'èxit de les oficines de promoció de la IED en un moment en què les diverses administracions públiques han d'afrontar ajustos pressupostaris importants.

Altres consideracions fruit de diversos estudis⁸ apunten al fet que, independentment de la tendència de l'activitat econòmica global, per a la qual la IED constitueix un pilar fonamental, les companyies d'arreu del món estan estenent la seva recerca envers nous mercats i avantatges competitius. En altres paraules, l'amplitud geogràfica en la destinació dels fluxos de la IED, sense consideracions sobre la magnitud d'aquests, va en augment, juntament amb la creació de riquesa i noves oportunitats en parts del món que fins ara eren poc receptores d'inversió.

3.3 Situació actual de la IED a Catalunya i l'àrea de Barcelona

Catalunya desenvolupa un rol de lideratge en l'atracció de la IED global, tant dins del context espanyol com en el panorama europeu. Així ho corroboren diversos estudis, com l'*European Investment Monitor 2008*, que situava el territori de Catalunya com la 4a localització més atractiva per ubicar un negoci, en una classificació que encapçala la regió de Greater London. Específicament, en relació amb l'àrea de Barcelona, un estudi⁹ recent de Cushman & Wakefield situa la ciutat al 4rt lloc d'un rànquing de 34 ciutats europees de referència per fer negocis i que avalua una àmplia gamma de factors d'entorn.

Històricament, Catalunya ha estat una destinació d'alta prioritat per a les empreses estrangeres en recerca de noves localitzacions per als seus negocis. Els projectes d'IED que s'hi duen a terme es desenvolupen en una alta diversitat de sectors, des dels més tradicionals als més innovadors, la qual cosa demostra l'habilitat del territori per acollir iniciatives empresarials estrangeres d'un ampli espectre.



⁶ Foreign Investment Promotion Center – World Bank

⁷ Global Investment Promotion Benchmarking 2009: Summary Report. World Bank Group

⁸ IBM Plant Location International

⁹ Cushman & Wakefield: European Cities Monitor 2009

En línia amb l'evolució agregada mundial i les principals economies desenvolupades, la catalana ha presentat una pauta de comportament similar en relació amb els fluxos d'inversió estrangera directa

GRÀFIC 03. EVOLUCIÓ DEL CREIXEMENT DE LA IED MUNDIAL I LA IED A CATALUNYA EN ELS DARRERS 10 ANYS



Font: base de dades UNCTAD FDI/TNC i Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

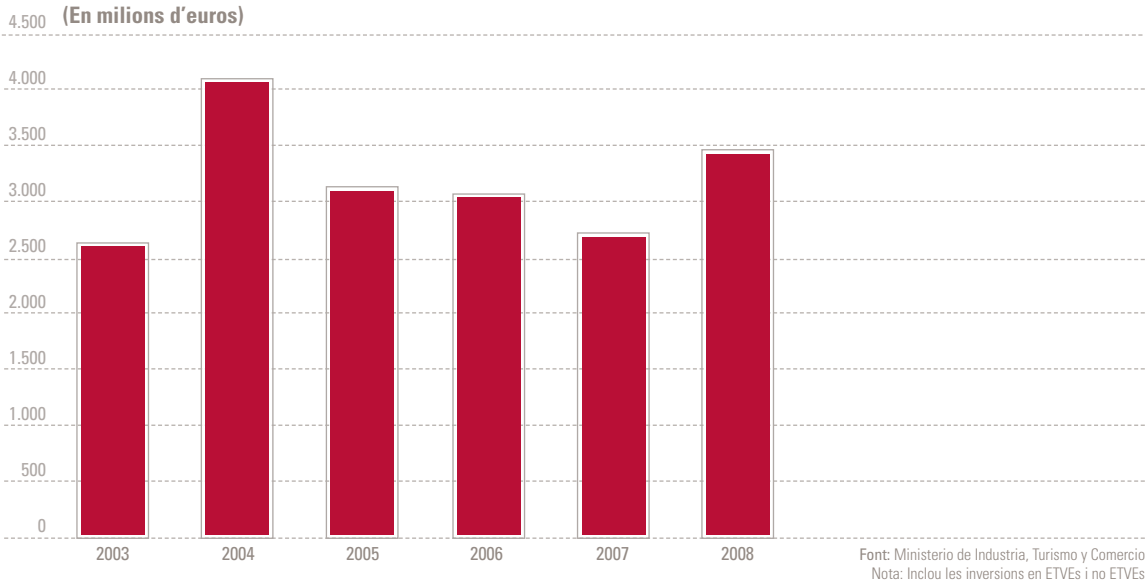
El 90% de la inversió estrangera rebuda a Catalunya prové de la UE-27, un 4,4% de la resta de l'OCDE i un 5,6% de la resta del món. Segons el criteri d'inversions provinents de països d'origen últim, França, amb 627 milions d'euros i un increment del 219,8%, encapçala el rànquing d'inversors amb més d'una quarta part (29,5%) del volum assolit el 2008. En segon lloc se situen els Països Baixos (amb un 19,1%) seguits

dels EEUU (9,8%), el Regne Unit, Alemanya i Itàlia que aporten cadascun el 6%.

La inversió bruta estrangera a Catalunya el primer trimestre de 2009 (dades provisionals) assoleix 160,4 milions d'euros i representa el 7,5% del total registrat el 2008 i el 14,5% de la inversió realitzada a Espanya en aquest període.



GRÀFIC 04. EVOLUCIÓ DE LA IED BRUTA A CATALUNYA (2003-2008)



Font: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Nota: Inclou les inversions en ETVEs i no ETVEs

TAULA 01.

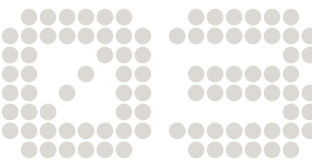
NOMBRE D'EMPRESSES ESTRANGERES ESTABLERTES A CATALUNYA

PAÍS D'ORIGEN	2006	2008
Alemanya	705	537
França	519	671
Estats Units d'Amèrica	399	392
Itàlia	356	360
Holanda	198	224
Japó	148	153
Regne Unit	140	147
Suïssa	111	107
Bèlgica - Luxemburg	87	90
Dinamarca	67	73
Suècia	62	58
Portugal	46	53
Àustria	44	58
Canadà	28	25
Finlàndia	20	19
Noruega	15	18
Altres	55	139

Total 3.000 3.124

¹⁰ Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

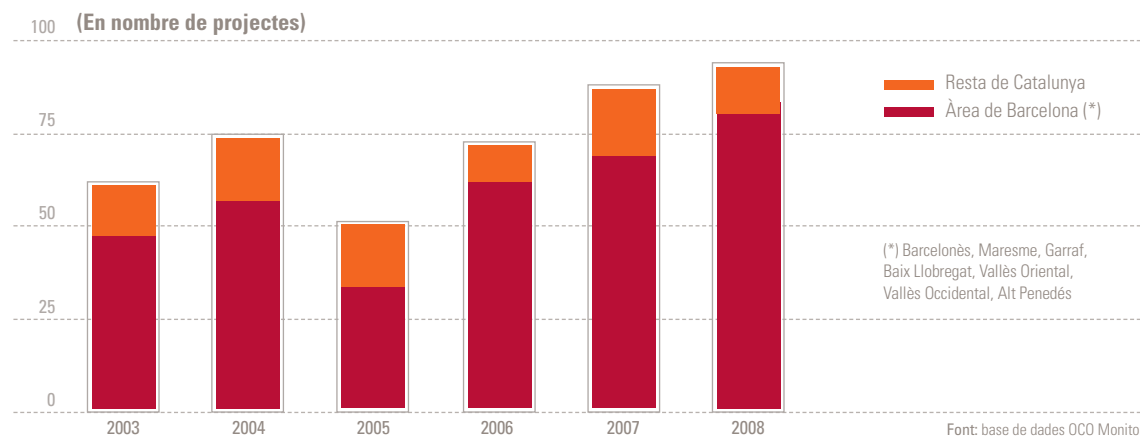
Font: Invest in Catalonia



La comparativa entre els anys 2006 i 2008 denota una pauta d'estabilitat pel que fa al nombre agregat d'empreses. No en va, **el 40% d'aquestes companyies han estat desenvolupant activitats a Catalunya durant més de 10 anys**, la qual cosa mostra una alta fidelització de les inversions envers el territori i el manteniment de la competitivitat de la zona.

En relació amb l'àrea de Barcelona, l'anàlisi del nombre de projectes d'IED captats any rere any, reflecteix que aquests representen almenys un **75% del total de projectes a Catalunya** i l'any 2008, aquesta tendència va arribar a una proporció del 87%.

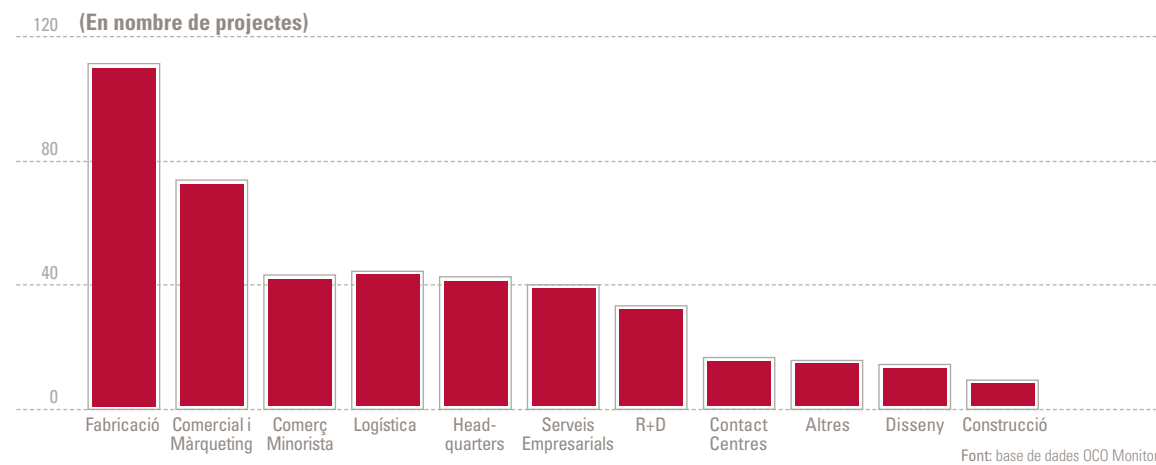
GRÀFIC 05. DISTRIBUCIÓ DELS PROJECTES D'IED A L'ÀREA DE BARCELONA I CATALUNYA (2003-2008)



Atenent al nombre de projectes captats segons la **branca d'activitat**, ens trobem que el 57% dels projectes desenvolupats des del 2003 al 2008

s'han centrat en les activitats de fabricació, màrqueting, comerç minorista i logística.

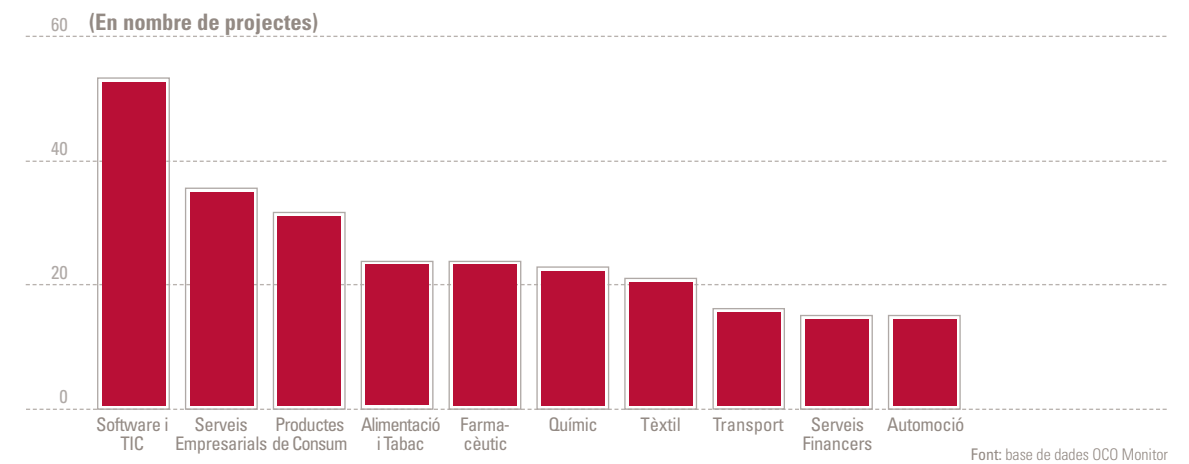
GRÀFIC 06. LA IED A CATALUNYA PER BRANCA D'ACTIVITAT (2003-2008)



En línia amb la importància creixent dels **sectors emergents**, cal dir que els actius que l'àrea de Barcelona i Catalunya ofereixen a la IED estan evolucionant. Actualment, hi destaquen **activitats i niche markets** que van en consonància amb el nivell avançat del seu desenvolupament. Així esta-

riem parlant de sectors d'alt valor afegit i aportació tecnològica, amb un elevat component de qualitat, diferenciació, R+D+i o disseny.

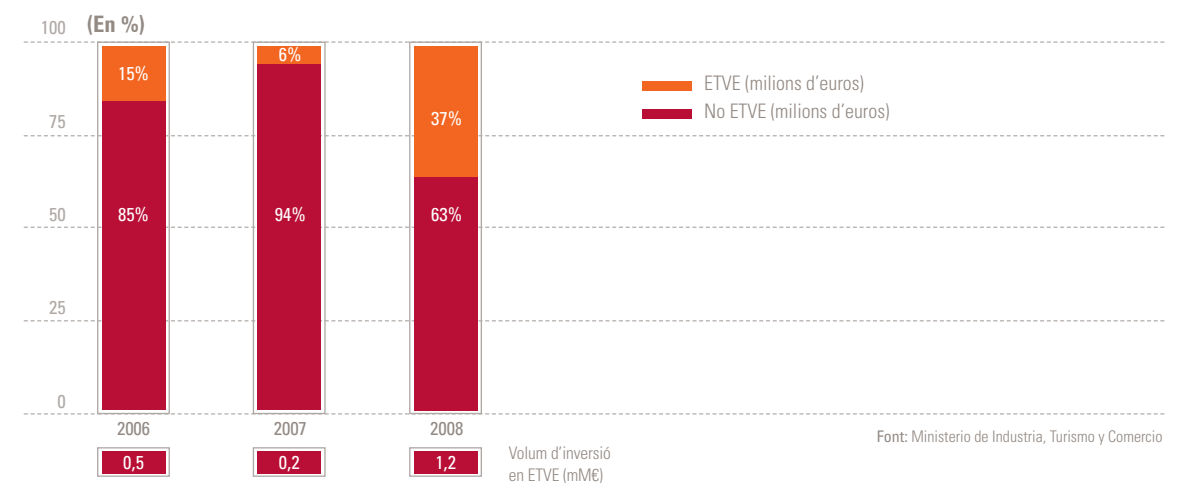
GRÀFIC 07. SECTORS AMB MAJOR CAPTACIÓ D'IED A CATALUNYA (2003-2008)



D'altra banda, en analitzar el nombre de projectes d'IED iniciats a Catalunya durant els darrers 5 anys segons el sector, veiem que el **software i les TIC** protagonitzen més del 20% d'aquests i que, juntament amb els serveis a les empreses i els productes de consum, representen la meitat dels projectes d'IED desenvolupats.

Per últim, segons la tipologia d'IED, i discernint entre l'originada per les Entitats de Tinença de Valors Estrangers (ETVE) i les no ETVE o IED productiva, l'anàlisi mostra com el 2008 a Catalunya es va produir un augment notable en la proporció de la inversió via ETVE, i es va arribar a constituir més d'un terç del total de la IED rebuda.

GRÀFIC 08. INVERSIÓ ETVE I NO ETVE A CATALUNYA





LA IED TRADICIONAL A CATALUNYA: CONCENTRACIÓ EN PUNTS CLAU DE LA CADENA DE VALOR





La inversió estrangera tradicional a Catalunya és originada per empreses de negocis i sectors consolidats. En aquest sentit, sol provenir fonamentalment d'economies avançades. La IED tradicional es caracteritza també perquè les empreses que s'instal·len al país hoste, en aquest cas, l'àrea de Barcelona i Catalunya, solen respondre a un esquema tradicional de casa mare-filial, per la qual cosa el centre decisor radica lluny del país receptor de la IED. Un altre aspecte propi de la IED tradicional té a veure amb el fet que el *know-how* que requereix està igualment consolidat i és disponible amb una certa facilitat en un ventall ampli de localitzacions.

Per al cas català, històricament la raó principal d'atracció de la IED havia estat el cost com a factor competitiu. Amb tot, si aquest escenari va ser perfectament vigent al llarg de bona part de la segona meitat del segle XX, la competència més gran en el si de la UE i la provinent d'altres localitzacions més exòtiques ha fet que, en l'actualitat, deixés de ser-ho en gran part.

Així doncs, en el cas de la IED tradicional a Catalunya, s'està apostant per aquells punts de la cadena de valor que permeten mantenir i incrementar la competitivitat del país com a pol

d'atracció d'inversió, com poden ser l'R+D+i o la logística. Per aquest motiu, s'han dut a terme dos *workshops* amb empreses focalitzats en aquests dos aspectes.

FIGURA 2. LA CADENA DE VALOR I LA IED TRADICIONAL

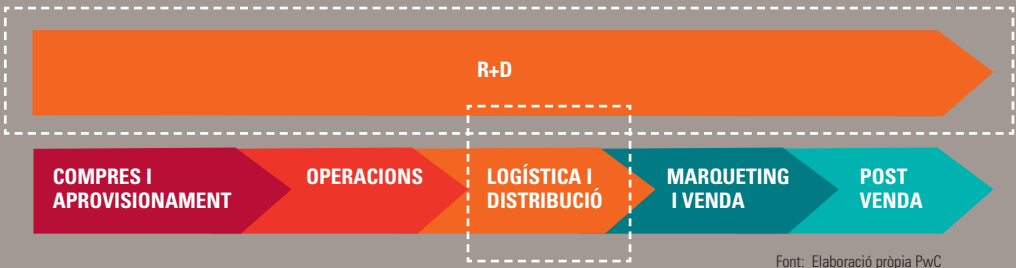


FIGURA 3. ELEMENTS I ACTORS CLAU EN LA IED TRADICIONAL



Font: Elaboració pròpia PwC

Els subapartats següents mostren la relació entre l'evolució de l'economia catalana en els seus diferents sectors productius i els canvis que la IED tradicional està protagonitzant quant a la redefinició de la estratègia i les noves necessitats de les empreses. Igualment, també tracten aquelles ac-

cions que s'impulsen per part de la resta d'actors econòmics del territori per tal d'assegurar i retenir amb garanties la inversió de caire tradicional.

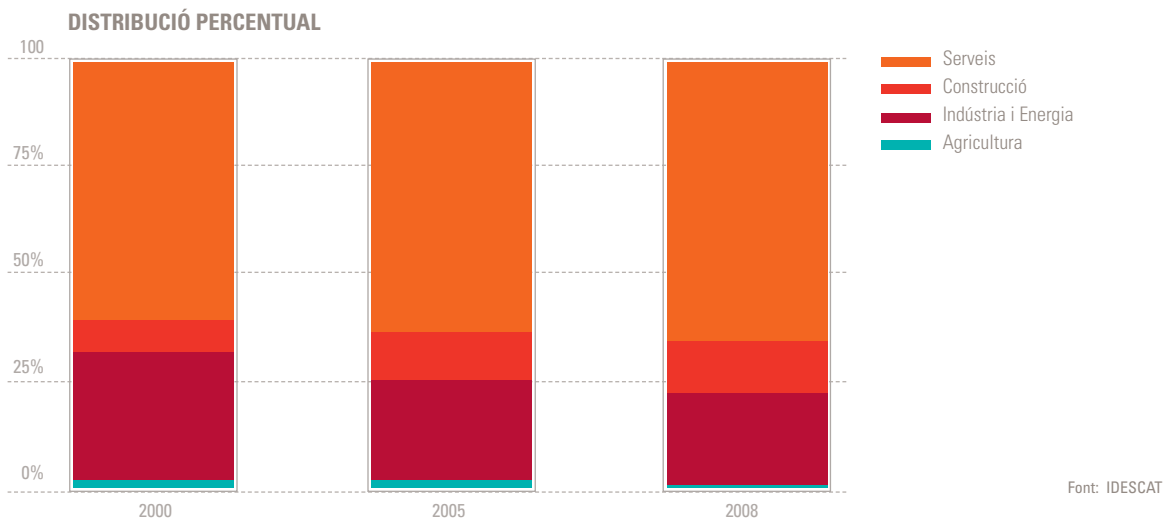
4.1 Dinàmica del teixit empresarial en els sectors madurs. L'aposta per les activitats d'alt valor afegit i intensives en coneixement

L'àrea de Barcelona i Catalunya en general presenten una evolució pròpia d'economia industrial envers una economia basada en el coneixement. Aquest procés, iniciat ja fa dècades, s'està accelerant de manera decisiva els darrers anys gràcies als importants avenços tècnics i a altres

tendències de fons, fonamentalment un canvi estructural progressiu en favor de la terciarització de l'economia, l'increment del capital tangible i, especialment, la major i creixent rellevància dels processos lligats a la innovació.



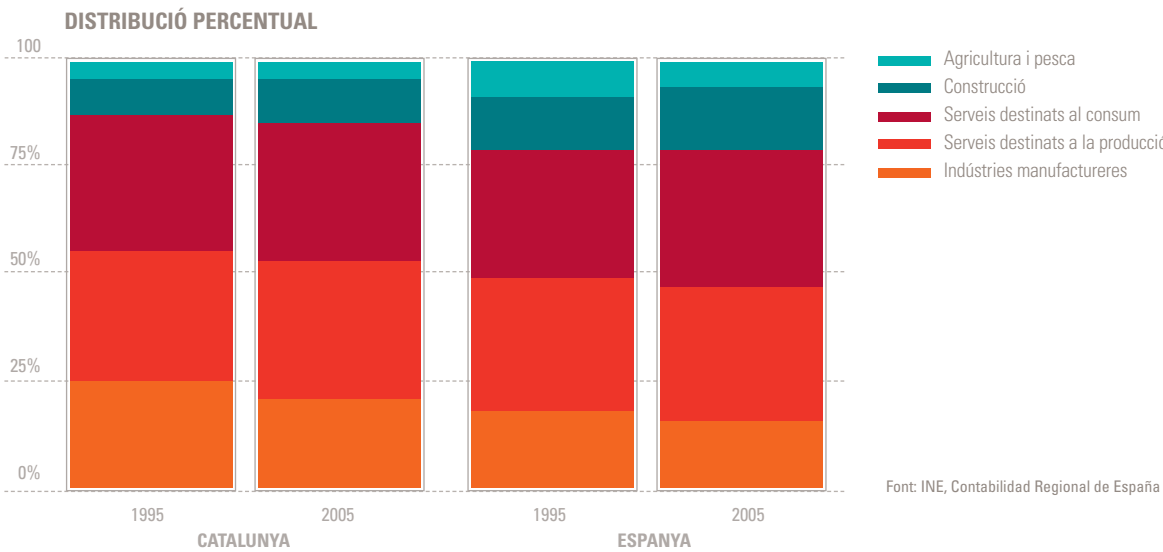
GRÀFIC 9. DISTRIBUCIÓ TRADICIONAL DEL PIB DE CATALUNYA PER SECTORS



Com a fet rellevant cal dir que, tot i que la indústria tradicional continua tenint una importància cabdal en la creació de riquesa, la seva pèrdua de pes relatiu, sobretot en termes d'ocupació, cal

entendre-la en clau de creació de noves sinèrgies entre les funcions manufactureres i les funcions de serveis.

GRÀFIC 10. EVOLUCIÓ DE L'OCUPACIÓ PER A GRANS SECTORS ECONÒMICS: CATALUNYA I ESPANYA



El sector "integrat" –de manufactura i serveis destinats a la producció– representava, el 2005, el 55,7% de l'ocupació total de Catalunya, un 8,5% per sobre de la mitjana espanyola.

L'exitosa complementarietat entre les activitats intensives en coneixement, tant dels sectors industrials com dels terciaris, i les noves tecnologies han produït efectes en les economies occidentals avançades com la catalana. Quant al teixit empresarial en destaquen les següents¹¹:

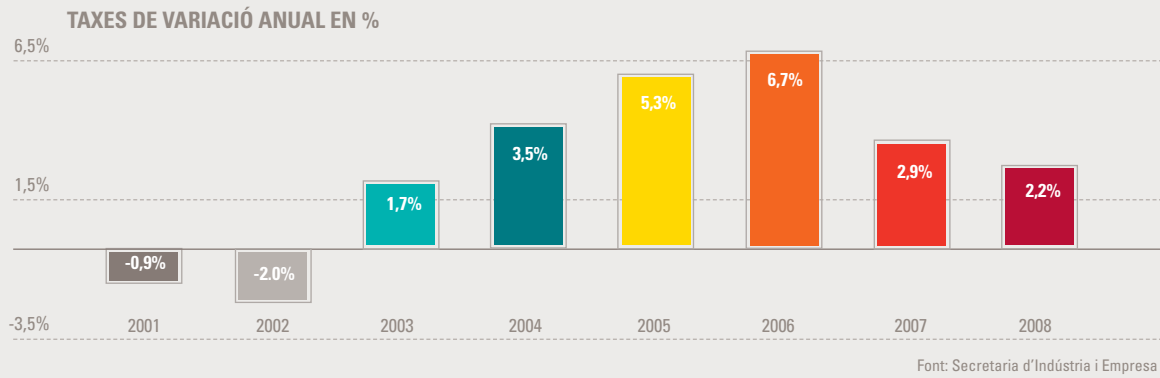
- La internacionalització dels processos de producció i la seva repercussió sobre l'organització de les empreses.
- Els importants canvis en la naturalesa i la dinàmica dels mercats i en l'estratègia de les empreses.
- Les característiques de la creixent interrelació entre les activitats manufactureres i les activitats de serveis, tant en l'àmbit de la firma o de la cadena de valor, com en l'àmbit de les seves interdependències tecnològiques i econòmiques.

Aquesta tendència que es descriu al llarg dels darrers anys té en la reforma dels processos de logística i la distribució de les empreses dels sectors madurs un dels principals exponentes pel que fa a l'aposta per la major tecnificació en punts clau de la cadena de valor. Així, per als diferents sectors madurs en què el component logístic constitueix un aspecte rellevant dels seus resultats econòmics, tota inversió en infraestructures de distribució o sistemes d'informació pot redundar en beneficis molt rellevants per a la filial i, en última instància, per a la casa mare.

La inversió industrial a Catalunya es manté el 2008 en taxes positives

Una nota destacada del 2008 va ser l'evolució de la inversió industrial, ja que va continuar creixent per sisè any consecutiu, i va arribar al 2,2%. Aquest fet demostra l'aposta de la indústria per la renovació dels seus equipaments, els sistemes de producció i la tecnologia com a factors clau per mantenir la competitivitat.

GRÀFIC 11. INVERSIÓ INDUSTRIAL A CATALUNYA

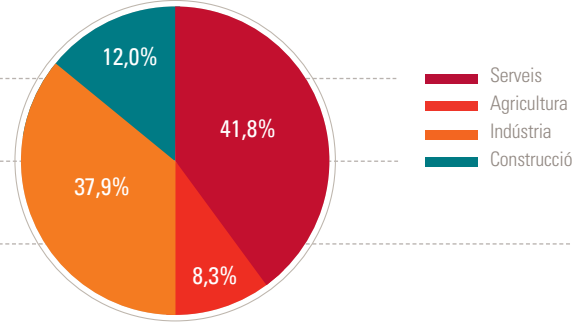


Aquesta dada és rellevant, tenint en compte l'important pes de la indústria en la IED tradicional.

En aquest sentit, el 38% de la IED total rebuda a Catalunya pertany al sector industrial.

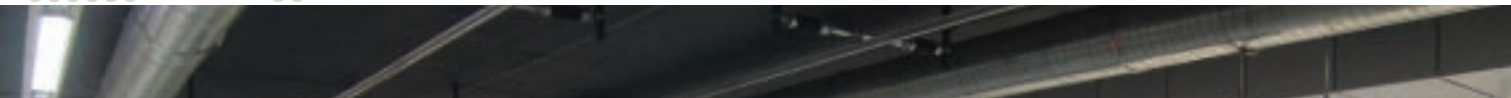
GRÀFIC 12. LA IED A CATALUNYA PER SECTORS TRADICIONALS (2003-2008)

EN % SOBRE EL TOTAL D'IED

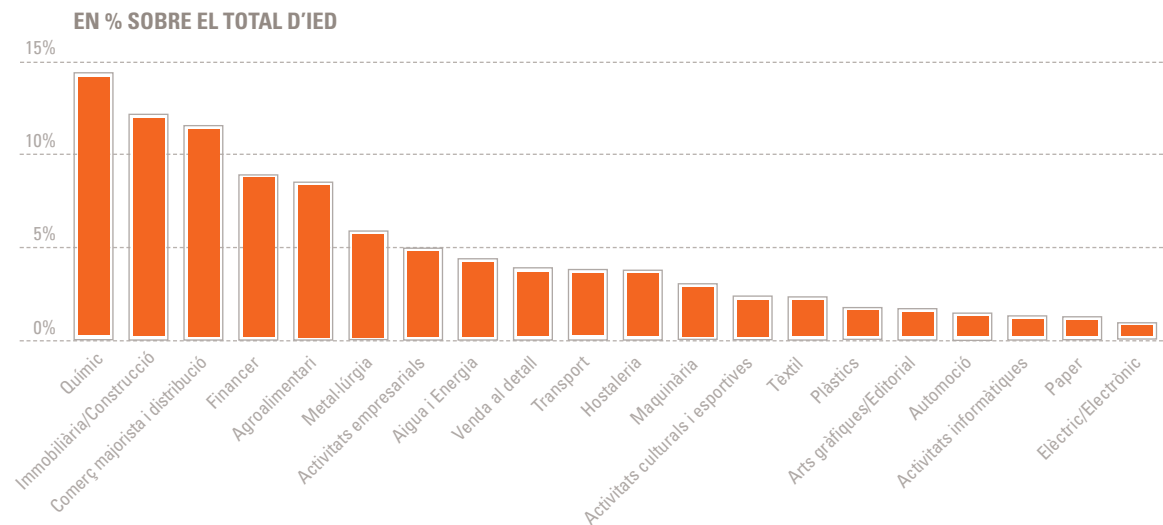


Font: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio i anàlisi PwC (exclosos ETVE).

¹¹ "La nova indústria: el sector central de l'economia catalana". Papers d'economia industrial núm. 26. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball i Indústria. Secretaria d'Indústria i Energia.



GRÀFIC 13. LA IED A CATALUNYA PER BRANQUES ECONÒMIQUES (2003-2008)



Font: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio i anàlisi PwC (exclosos ETVE)

4.2

El model de negoci de les empreses dels sectors madurs. L'oportunitat de la R+D+i

Fruit de les diferents entrevistes i grups de discussió portats a terme amb les empreses estrangeres dels sectors madurs, s'ha constatat que aquestes estan realitzant un esforç notable pel

que fa a la inversió en R+D+i, a la modernització de les seves estructures productives i a la integració amb proveïdors i clients al llarg de tota la cadena de valor.



En conseqüència, Catalunya està reforçant el seu atractiu com a pol d'atracció de la IED per als sectors madurs posicionant-se per oferir avantatges competitius en aquells punts de la cadena de valor que presenten millors perspectives per a les empreses de cara als propers anys.

El nombre d'empreses innovadores entre els anys 2005 i 2007 va ser de 10.470, dada que representa el 27,4% del total d'empreses¹². Segons el tipus d'innovació, es mostra una major tendència pel procés, seguit de la innovació de producte.

L'àrea de Barcelona disposa d'una base sòlida en l'àmbit de la recerca i la innovació i l'impuls inversor tant privat com públic que s'està fent al respecte està essent determinant per esdevenir punt de referència internacional.

A Catalunya s'origina gairebé l'1% de la producció científica mundial (com Finlàndia o Escòcia), el 2,5% de la UE-15 i més del 25% de l'Estat espanyol¹³.

L'aposta per l'R+D de les empreses estrangeres radicades a l'àrea de Barcelona es perfila com una de les vies de manteniment dels fluxos d'IED. En aquest sentit, atès que en els sectors tradicionals (electrònic, automobilístic, farmacèutic etc.) l'R+D està notablement lligada a la producció, l'aposta de Catalunya per mantenir o atraure la part productiva ha d'actuar de palanca d'arrosseigament també per a l'activitat d'R+D.

FIGURA 4. PUNTS FORTS DE LA R+D+I A CATALUNYA



Font: Elaboració pròpia PwC

D'altra banda, i en relació amb el capital humà dedicat a les tasques d'R+D, per bé que tradicionalment Catalunya s'ha centrat més en activitats de desenvolupament que no pas de recerca, es disposa d'una posició competitiva respecte d'altres localitzacions. Així, la dotació de personal especialitzat, juntament amb aspectes com la millor preservació de la propietat intel·lectual, fan que l'àrea de Barcelona sigui competitiva enfront de possibles deslocalitzacions en aquest àmbit específic. En conseqüència, Catalunya és un territori més competitiu, per exemple, que Àsia, per la seguretat oferta pel marc jurídic, la bona praxi professional o el rigor dels estàndards i processos a seguir, aspecte especialment cert en sectors com el farmacèutic.

Per últim, en l'àmbit de la cooperació públicoprivada, l'estratègia per potenciar la participació de les empreses en el funcionament dels centres de recerca i tecnològics podria passar per incentivar la comunicació i participació del sector privat en l'orientació de les decisions sobre les grans inversions en matèria d'R+D+i, incloent fórmules de partenariat públicoprivat o la inclusió d'empreses de referència del sector, la qual cosa reforçaria el compromís i implicació del teixit empresarial en els resultats d'aquests partenariats.

¹² Idescat.

¹³ Pacte Nacional per a la Recerca i la Innovació.



4.3

Avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació a la IED tradicional

Tots els governs de les economies avançades i emergents procuren any rere any incrementar els seus fluxos receptors d'IED a través de la millora del seu clima empresarial, desenvolupant diverses garanties per als inversors i oferint diverses tipologies d'incentius.

Segons l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE), entre els factors més importants considerats pels inversors quan decideixen implantar-se en una localització determinada, hi ha:

- Un entorn regulatori previsible i no discriminatori i una absència de traves administratives injustificades als negocis.
- Un context macroeconòmic estable, incloent facilitats envers el comerç internacional.
- Recursos suficients i accessibles, incloent la presència d'infraestructures rellevants i de capital humà¹⁴.

Com a resultat dels grups de discussió i les entrevistes realitzades entre el col·lectiu d'empreses generadores de la IED tradicional, s'han identificat aquells aspectes que centren el seu interès en relació amb les **necessitats de les empreses i els avantatges competitius que presenten l'àrea de Barcelona i Catalunya** en aquests àmbits respectius:

- L'existència de polítiques, incentius i inversió en unes **infraestructures de transport** d'alta capacitat per al desenvolupament de les activitats logístiques.
- Una relació fluida i àgil amb les institucions en termes de tramitació administrativa.
- La potenciació de noves formes de **col·laboració público-privada**.

- Un **capital humà** capacitat i a uns costos raonables (vegeu capítol 4.4).

R+D+i: l'aposta per les xarxes i els ajuts públics

Una de les principals apostes que s'està fent a l'àrea de Barcelona per tal de millorar l'oferta en termes d'atracció potencial d'IED té a veure amb les infraestructures tecnològiques. En aquest sentit, les empreses reconeixen l'esforç que les diferents administracions estan fent en matèria de creació de centres tecnològics i l'increment d'incentius i programes. Com a resultat, **un 81% de les empreses dels sectors madurs consultades consideren adequat el nivell de les infraestructures tecnològiques a Catalunya**, i un 13% n'estan molt satisfetes.

Catalunya disposa d'un nombre elevat de parcs de recerca tecnològica, que operen en un entorn de competència dins del territori. Aquestes actuacions estan obtenint resultats en la bona direcció per tal d'esdevenir centres amb valor referencial. Una de les vies per aprofundir en aquesta estratègia rau en la cooperació entre centres (en l'àmbit català, espanyol i internacional) per tal d'oferir especialització i disponibilitat d'infraestructures que facin atractiva aquesta cooperació per a les grans empreses, també les de capital internacional.

IMPULS DE LA XARXA TECNIO A CATALUNYA

TECNIO¹⁵ és la xarxa que aglutina els principals centres i agents de transferència tecnològica de Catalunya amb l'objectiu d'acostar-los a l'empresa i afavorir així la competitivitat i la projecció internacional del teixit empresarial català. Aquests centres són en l'actualitat: Ascamm, Leitat, CTM, Cetemmsa i CIBM.

Les dues missions que se li encomanen consisteixen en:

- **Consolidar i potenciar el model de transferència tecnològica per generar un mercat tecnològic català que aporti competitivitat a l'empresa.** La nova xarxa disposa de més de 100 agents especialitzats del sistema de transferència tecnològica de Catalunya. Actualment integra centres tecnològics, centres de difusió tecnològica i grups universitaris i té prevista la incorporació de nous agents com fundacions de recerca hospitalàries i centres de recerca.
- **Dotar de tecnologia les empreses per aportar valor afegit als seus projectes i esdevenir un trampolí de projecció exterior.** Amb l'objectiu d'augmentar la competitivitat empresarial, TECNIO detecta les necessitats de l'empresa catalana i li acosta les capacitats tecnològiques dels agents de la Xarxa. L'empresa ja pot trobar el seu aliat tecnològic per desenvolupar projectes d'R+D i d'innovació, per resoldre les seves necessitats tecnològiques i per rebre suport en la gestió d'ajuts i projectes.

Així, **els parcs tecnològics poden actuar de palanca d'atracció de nous fluxos d'IED en matèria d'R+D**, ja que són espais amb xarxes virtuals i tecnologia d'última generació i que, acompanyats de directrius sobre les diferents línies d'investigació a desenvolupar, d'incentius en termes d'eficiència i productivitat, i d'un plantejament estratègic a llarg termini, **poden constituir un valor diferencial per al territori**.

D'altra banda, en **les activitats d'R+D+i que desenvolupen les empreses estrangeres a Catalunya** es constata que una de les condicions bàsiques que necessiten per desenvolupar la seva activitat és una **xarxa de petites empreses excel·lents** en camps molt concrets (consultoria, fabricació de components i prototips, disseny...).

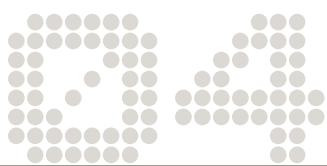
En l'àmbit institucional, cal destacar la posada en marxa del **Pacte Nacional per a la Recerca i la Innovació (PNRI)**, full de ruta en matèria de recerca i innovació en l'horitzó dels 15 propers anys. Amb aquest pacte es pretén, entre d'altres, posicionar la recerca i la innovació al capdavant de l'agenda política, social i econòmica, millorar els mecanismes de col·laboració entre universitat i

empresa i establir els passos necessaris per a una governança en recerca i innovació més eficient i eficaç.

En una línia complementària, l'**Acord Estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana, 2008-2011** planteja diverses mesures per tal d'augmentar la productivitat de l'economia. L'acord s'estructura en 8 grans àmbits: infraestructures, polítiques d'ocupació i formació, R+D+i, polítiques socials, relacions laborals, finançament de l'activitat econòmica, entorn afavoridor de l'activitat empresarial i internacionalització.

¹⁴ Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies. OCDE.

¹⁵ www.acc10.cat/tecnio.



LA POTENCIACIÓ DELS INCENTIUS PER A L'R+D+i

Actualment, les empreses establertes a l'àrea de Barcelona i a Catalunya tenen accés a una àmplia varietat d'ajuts i incentius orientats al foment de la innovació¹⁶. A grans trets podem diferenciar la naturalesa dels ajuts entre:

• Ajuts

Ajuts per incentivar projectes de valorització de la tecnologia, programes de suport a la innovació de PIMES o la incentivació de projectes de recerca industrial i desenvolupament experimental, entre d'altres.

• Línies de préstecs tous

Atorgats en condicions avantatjoses respecte del mercat, l'aposta dels préstecs tous com a suport a les diverses iniciatives empresarials s'està consolidant. Així, per exemple, cal destacar les línies de préstecs per a projectes d'empreses a pols d'innovació o per a l'R+D+i i la modernització industrial.

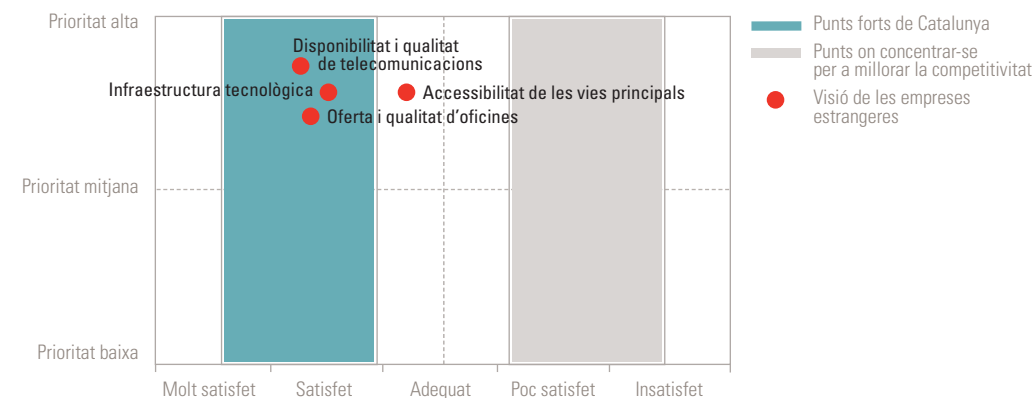
Infraestructures

Per a les empreses generadores de la IED tradicional, poder disposar de bones connexions, especialment aeroportuàries i portuàries, que permetin trasllats planificats amb poca antelació, és un aspecte d'alta prioritat. A més, en tractar-se d'empreses amb component logístic, els avenços en el camp del transport de mercaderies, els punts d'arribada i distribució o l'increment de la capacitat de les diferents vies de comunicació són claus per millorar l'atractivitat del territori.

La percepció de les empreses dels sectors de la IED tradicional respecte de les **infraestructures** en un sentit ampli (de comunicació, tecnològiques, de telecomunicacions, de capital físic) es reflecteix en què un **75% d'ells consideren que el seu estat és adequat o satisfactori** en termes agregats.

Com a elements destacables, un 87% de les empreses estan satisfetes o molt satisfetes quant a la disponibilitat i la qualitat de les infraestructures de telecomunicacions, i un 56% opina en el mateix sentit respecte a l'oferta de les oficines i centres de negoci, especialment a l'àrea de Barcelona.

GRÀFIC 14. LES INFRAESTRUCTURES A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



¹⁶ www.acc10.cat

Des del punt de vista de les **infraestructures relevants per a la captació de la IED tradicional**, cal destacar les aeroportuàries en què, gràcies a la recent inauguració de la terminal T-1 a l'aeroport del Prat es disposarà d'una major connectivitat envers ciutats clau dels 5 continents i s'ha posicionat Barcelona al mateix nivell d'altres grans hubs aeroportuaris europeus.

L'any 2008, l'aeroport de Barcelona va acollir un trànsit de més de 30 milions de passatgers i s'hi van realitzar més de 320.000 operacions. Pel que fa a les mercaderies, van passar per les seves instal·lacions més de 100 milions de tones¹⁷. Conjuntament amb el Prat, cal destacar la importància creixent que han tingut els aeroports de Girona i Reus, amb un trànsit de viatgers de 5,5 milions i 1,3 milions el 2008, respectivament.

ELS PORTS DE BARCELONA I TARRAGONA COM A PORTA D'ENTRADA DE MERCADERIES DE L'EUROPA MERIDIONAL

Un punt fort de les infraestructures catalanes es troba als ports i, sobretot, a les instal·lacions de Barcelona, considerades la principal porta logística del sud d'Europa i que canalitzen el 24% del comerç exterior d'Espanya i el 78% de Catalunya¹⁸.

Per atendre els increments de tràfic i situar-se com a port euromediterrani de referència, s'estan creant nous espais portuaris per doblar la seva capacitat i millorar l'accessibilitat als mercats. L'ampliació del Port de Barcelona, amb una inversió de 3.586 milions d'euros, assolirà una superfície de fins a 1.300 hectàrees.

D'altra banda, s'ha adjudicat la primera terminal de l'ampliació a l'empresa Terminal Catalunya amb participació del grup Hutchison Port Holdings, el primer operador de terminals del món, i el posicionament del qual s'entén com una plataforma clau en el flux de mercaderies entre Àsia, Europa i Amèrica. En aquest sentit, l'Autoritat Portuària de Barcelona treballa per captar el creixent tràfic marítim entre Europa i Àsia, especialment amb la Xina.

Per la seva banda, el port de Tarragona, amb una superfície terrestre de 613 ha¹⁹ i que el 2007 va assolir un tràfic de mercaderies de 36,3 milions de tones, està situat a una hora de Barcelona i és una infraestructura clau per a l'àrea formada pel clúster petroquímic, el més gran de la seva categoria del sud d'Europa. En aquest sentit, més de la meitat del tràfic de mercaderies és de naturalesa química.

Les empreses estrangeres constaten que totes dues instal·lacions aporten una capacitat de gestió amb un volum de mercaderies més gran i també en destaquen l'oferta extensa de rutes diàries a un nombre important de països.

Després de les ampliacions portades a terme en aquestes dues infraestructures, un dels principals reptes que afronten té a veure amb la intermodalitat del transport, és a dir, la integració dels diferents mitjans de transport (aeri, ferroviari, marítim i per carretera) per arribar a una utilització rendible i eficaç del sistema. Actualment, el 3% de les mercaderies que mou el port de Barcelona ho fa per transport ferroviari, està creixent a un ritme del 25% anual i es pren com a objectiu arribar al 30%.

¹⁷ www.aena.es

¹⁸ Autoritat Portuària de Barcelona.

¹⁹ Autoritat Portuària de Tarragona.



Des del punt de vista de l'espai físic en què les empreses estrangeres radicades a l'àrea de Barcelona desenvolupen les seves activitats, s'arriba a la conclusió que l'oferta de polígons industrials és l'adequada, amb una xarxa ben equipada, la qual cosa ha d'anar acompanyada en el futur de la integració de l'àrea metropolitana de Barcelona a la marca Barcelona com a pol d'atracció de la inversió, i fer-ho possible amb unes bones infraestructures de connexió.

D'altra banda, el transport de mercaderies és un dels factors clau per a les empreses dels sectors madurs per acabar determinant el grau de productivitat dels seus processos. Així, si bé la xarxa viària ha mantingut un nivell d'oferta força estable en els darrers anys, cal destacar l'aposta de les autoritats pel que fa al transport de mercaderies per ferrocarril. En aquest context, s'emmarca la iniciativa recentment ampliada del transport de components, peces i vehicles acabats entre les factories de SEAT a la Zona Franca i Martorell i entre aquest darrer centre i el Port de Barcelona, en una clara aposta per el denominat transport de mercaderies sostenible i que afavoreix la descongestió de la xarxa viària convencional. Aquest és un exemple de com la inversió en la millora o ampliació de l'oferta en infraestructures pot repercutir en la retenció del capital productiu i dels fluxos d'entrada d'IED en els sectors madurs. A més, la necessària ambició per seguir progressant en aquest camp ha comportat els darrers anys un consens remarcable entre els diversos agents econòmics i polítics implicats pel que fa a la necessitat d'impulsar un gran corredor mediterrani per a la circulació de mercaderies, la qual cosa asseguraria altes quotes de competitivitat als principals centres logístics a escala continental.

La modernització administrativa: impuls de l'eAdministració

Pel que fa al model de relació entre les administracions i les empreses per a aspectes com la tramitació fiscal o laboral, hi ha el consens que existeixen vies per incrementar la competitivitat en aspectes com la realització de tràmits similars en diferents dependències (de les mateixes o di-

ferents administracions) i del temps d'espera que porten associats. El recent informe *Doing Business 2009*, que compara diferents indicadors sobre la facilitat amb què es poden realitzar negocis sobre una mostra de 181 economies, situa el cas espanyol a la posició 49, fet que dóna rellevància dels guanys potencials d'eficiència des del punt de vista de la gestió i l'administració associada als tràmits que tota empresa necessita portar a terme²⁰.

L'aposta per la finestreta única, l'impuls decisiu de l'eAdministració, la interoperabilitat entre administracions públiques o la superació de dificultats com l'obtenció de visats per part de professionals es plantegen com a iniciatives en desenvolupament de cara al futur immediat que obtindran molt bona rebuda entre l'empresariat estranger establert al territori. En aquest context, estan cristal·litzant iniciatives amb el concurs de diverses administracions que permeten agilitar notablement els tràmits per posar en marxa un negoci a Catalunya.

D'altra banda, s'han multiplicat les experiències de col·laboració amb les diferents administracions autonòmiques i estatals (com ara l'Agència Estatal d'Administració Tributaria o la Generalitat de Catalunya), per tal d'agilitar i minimitzar l'impacte de tramitació a les persones físiques i jurídiques. Com a element facilitador, s'ha posat en funcionament una plataforma d'interoperabilitat, que gràcies a la participació d'ens especialitzats (com el Consorci per a l'Administració Oberta de Catalunya), possibilita l'accés electrònic a documents i certificats en poder d'altres administracions.

La cooperació público-privada

La cooperació público-privada (CPP) designa diverses formes de cooperació entre les autoritats públiques i els diversos agents econòmics. Aquesta cooperació té per objecte finançar, construir, renovar o explotar una infraestructura o el subministrament d'un servei. La CPP està present als transports, la salut pública, l'educació, la seguretat, la gestió dels residus i la distribució d'aigua o d'energia²¹.

Una concepció més àmplia de la CPP per a l'estudi que ens ocupa ens porta a considerar totes aquelles accions que se solen portar a terme sota els auspicis de les administracions públiques i que disposen del partenariat més o menys actiu de la resta d'actors econòmics i, també, de l'empresariat estranger establert al territori.

Els directius de les companyies estrangeres de sectors madurs a l'àrea de Barcelona constaten la importància de continuar avançant en la flexibilització per a la formalització d'acords de col·laboració a escala local entre multinacionals i entitats públiques per obtenir ajuts, la qual cosa facilitarà clarament la cooperació entre el sector privat i el sector públic.

A Catalunya estan proliferant experiències de cooperació público-privada. Així, cal destacar iniciatives com: el model innovador de la gestió de la Fira de Barcelona (capital públic i gestió privada) o l'entrada de capital públic i privat sota una societat de capital risc en l'accionariat de la companyia Spanair, amb seu a Barcelona. Addicionalment, la CPP també impulsa de manera genèrica sectors estratègics amb la marca de Barcelona.

Per últim, pel que fa a la CPP en el marc de les relacions casa mare-filial, l'existència de cooperació entre empreses i administracions públiques i entre les administracions mateixes és percebuda favorablement per les empreses ma-

trius. En aquest sentit, un bon clima de col·laboració en aquesta doble dimensió permet posicionar l'àrea de Barcelona i Catalunya com una destinació preferent per a la recepció de nous fluxos d'IED.

4.4 El capital humà

Entre els responsables de les empreses dels sectors madurs, hi ha unanimitat a reconèixer la prioritat que representa el nivell de coneixements i habilitats dels professionals a Catalunya i, de fet, 3 de cada 4 empresaris es mostren satisfets o molt satisfets amb la preparació tècnica i universitària del capital humà. La mateixa proporció es manté respecte de l'oferta en termes d'universitats i escoles de negocis. A més, els empresaris estrangers consideren, en base a experiències de cooperació amb universitats en matèria d'R+D, que la qualitat de la investigació a la universitat és d'un nivell molt elevat. Així doncs, en relació amb les activitats d'R+D+i, la competència professional és clarament un punt fort de Catalunya.

Com a factors en els quals cal concentrar els esforços per mantenir la competitivitat del territori, les empreses identifiquen amb un 62% la integració universitat-empresa i amb un 50% la integració de les universitats amb les institucions homòlogues a l'estranger.

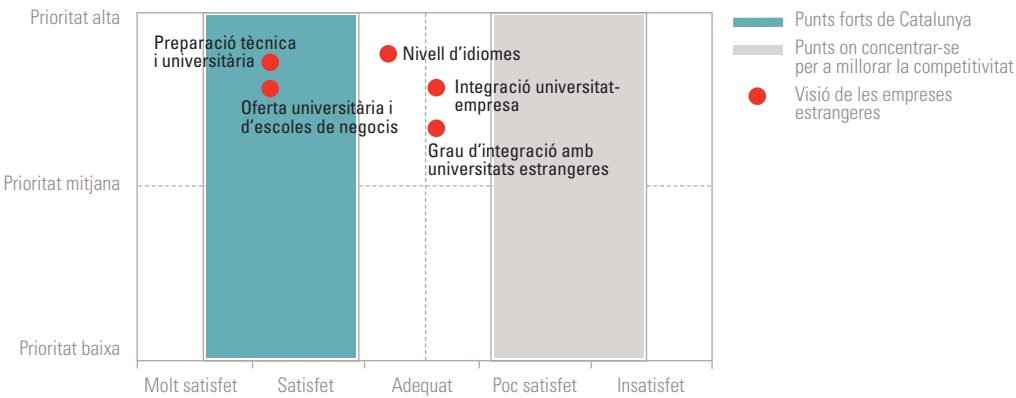
En canvi, destaca el fet que el nivell d'idiomes, un dels aspectes que solen ser identificats com a principals punts febles del capital humà a Catalunya, és considerat per un 62% dels directius d'empreses dels sectors madurs com a adequat o satisfactori.

²⁰ Doing Business 2009. World Bank Group (www.doingbusiness.org). La metodologia emprada per a la construcció de l'índex esmentat analitza totes les administracions espanyoles, tant la de l'estat com a escala autonòmica i local.

²¹ Llibre Verd sobre la Cooperació Público-Privada a la Unió Europea [COM (2004) 327].



GRÀFIC 15. EL CAPITAL HUMÀ A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



Quant a la retenció del talent, l'atractiu de la marca Barcelona actua com a vector decisiu per atraure executius i professionals estrangers, i les empreses consideren que cal centrar els esforços en consolidar la disponibilitat del capital humà local.

La disponibilitat de professionals d'arreu del món amb un bon nivell de preparació i domini d'idiomes fan de l'àrea de Barcelona un nucli atractiu per a l'establiment de **centres de serveis compartits** (*shared services centres*) i una mostra del posicionament del territori envers les noves formes d'organitzar el treball.

Alguns dels punts que els directius estrangers dels sectors tradicionals jutgen com a prioritaris envers el capital humà són:

- L'increment de la predisposició envers la **mobilitat geogràfica** en general, i del personal científic en particular, ja que consideren interessant una certa rotació en aquestes posicions i l'enriquiment fruit d'estades en empreses d'altres països.

- Pel que fa al personal vinculat a l'R+D, optimitzar la **vinculació entre recerca i rendibilitat/productivitat** també en l'àmbit públic pot incrementar l'atractiu dels centres investigadors per part de personal qualificat internacional, i reforçar la percepció que tenen les empreses estrangeres sobre els professionals radicats a Catalunya.

4.5 Altres elements d'entorn

Els responsables de les empreses estrangeres dels sectors madurs i consolidats manifesten, com a regla general, una opinió altament satisfactòria quant als diferents elements d'entorn considerats.

La taula 2 resumeix de forma agregada, d'una banda, el nivell de prioritat atorgada pels directius entrevistats a cadascun dels 8 eixos d'entorn en el seu conjunt i, de l'altra, el nivell de satisfacció que

tenen respecte a les diverses variables incloses en cadascun dels eixos esmentats.

En aquest sentit, les empreses estrangeres consideren **crucials** l'entorn i el mercat en el qual desenvolupen la seva activitat, el grau de capacitat del **capital humà** que ocupen, les **infraestructures** i el **marc normatiu i fiscal** al qual s'han de sotmetre.

TAULA 2. LES DIVERSES EMPRESES RESPONSABLES DE LA IED TRADICIONAL A CATALUNYA DAVANT DELS DIVERSOS ELEMENTS D'ENTORN: PRIORITAT I GRAU DE SATISFACCIÓ

	ELEMENTS D'ENTORN	MOLT SATISFACTORI	SATISFACTORI	MILLORABLE
PRIORITAT ALTA	Entorn i mercat	Qualitat de vida Situació geogràfica Proximitat mercats i clients	Concentració d'empreses	
	Capital humà	Oferta universitària i escoles de negoci	Preparació tècnica i universitària Nivell d'idiomes	Grau d'integració amb universitats estrangeres Integració universitat-empresa
	Infraestructures	Disponibilitat i qualitat de telecomunicacions	Accessibilitat de les vies principals Oferta i qualitat d'oficines Infraestructura tecnològica	
	Entorn legal i fiscal		Entorn fiscal Entorn legislatiu	Permisos de treball i residència
PRIORITAT MITJANA	Costos	Costos de mà d'obra qualificada Costos de producció	Costos de mà d'obra no qualificada	
	Cultura i entorn	Clima cultural i laboral Grau d'integració	Organització del treball Productivitat/eficiència de la mà d'obra Absentisme laboral Pedagogia sobre el català	
	Oferta de serveis	Oferta cultural, esportiva i oci	Transport públic Horaris comercials	
	Finançament		Ajuts públics directes Ajuts públics indirectes Finançament bancari Capital Risc	

Font: Qüestionaris individualitzats a empreses i anàlisi PwC.

Com es pot comprovar, respecte a la pràctica totalitat de variables contingudes dins de cada eix, els responsables de les empreses es posicionen atorgant un nivell de satisfacció alt o molt alt. Únicament en el cas de 3 variables inserides en els eixos de capital humà i entorn legal i fiscal, es considera que existeixen oportunitats de millora. Aquests elements fan referència al grau d'integració amb les universitats estrangeres, el grau d'integració universitat-empresa i tots els aspectes relacionats amb la tramitació dels permisos de treball i de residència a Catalunya per al personal expatriat.

Aspectes com la qualitat de vida, la ubicació geogràfica i estratègica, la proximitat a mercats potencials, clients i proveïdors o el nivell de concentració

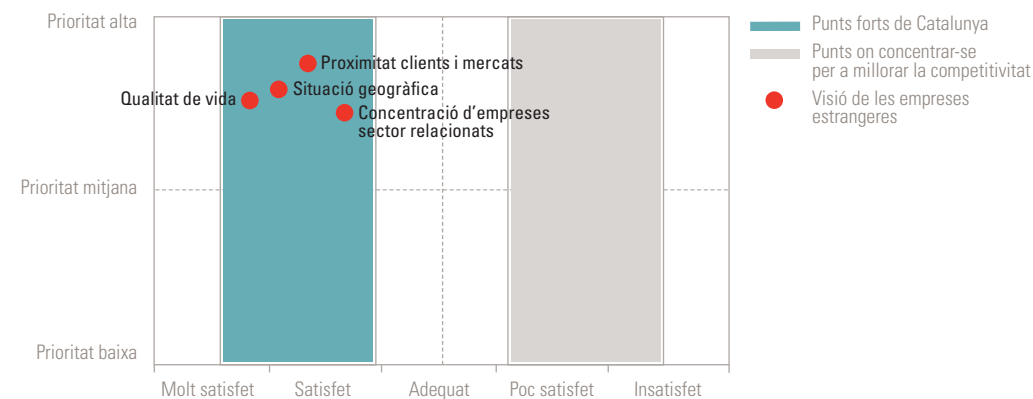
d'empreses de sectors relacionats són rellevants per als directius de les empreses estrangeres dels sectors madurs a Catalunya.

Més d'un 80% de les empreses estrangeres consideren alts o bé òptims els estàndards de qualitat de vida que ofereixen l'àrea de Barcelona i Catalunya. Igualment, un 75% opina que la situació geogràfica és un dels punts forts de Catalunya i la posiciona davant d'altres localitzacions captadores d'IED tradicional.

D'altra banda, un 44% de les empreses es consideren satisfetes pel que fa al grau de concentració d'empreses de sectors afins als seus, i un altre 44% el considera adequat.



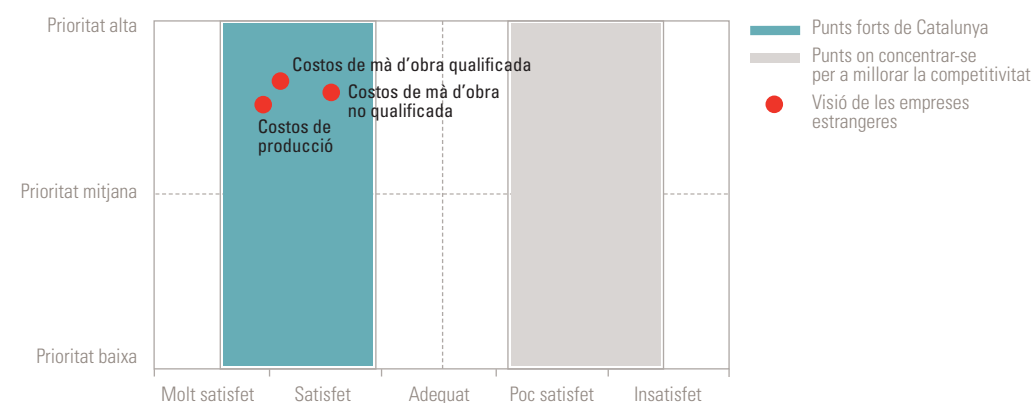
GRÀFIC 16. ENTORN I MERCATS A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



En referència als costos en què incorren les empreses en el seu establiment a Catalunya i en el desenvolupament de les seves activitats regulars, és important remarcar que gairebé **7 de cada 10 empreses estrangeres consideren satisfactoris o molt satisfactoris els costos de producció de forma genèrica**.

En relació amb la mà d'obra, hi ha una certa dicotomia entre la percepció que hi ha respecte a la qualificada i la no qualificada. Així, si més d'un 80% de les empreses estan satisfetes o molt satisfetes amb els costos de la mà d'obra qualificada, aquesta proporció es redueix a un 43% per a la no qualificada.

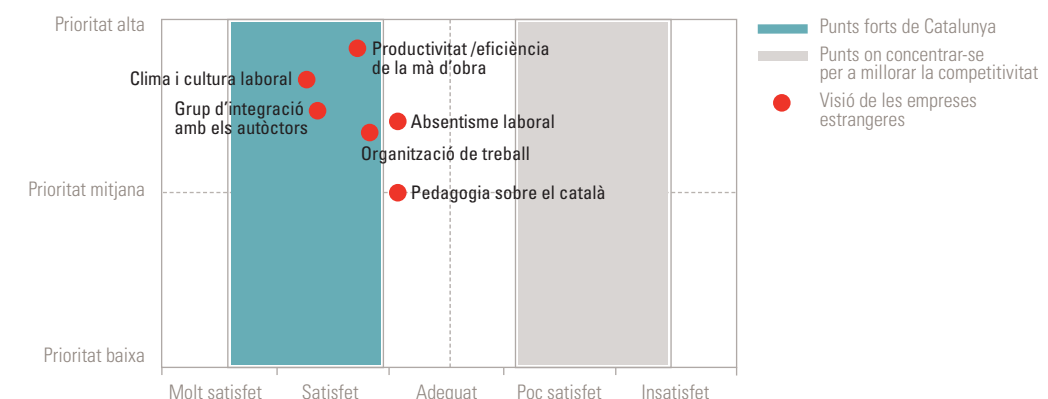
GRÀFIC 17. ELS COSTOS DE LA INVERSIÓ A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



Sobre les especificitats de l'**organització del treball a Catalunya**, els aspectes que valoren millor les empreses estrangeres dels sectors madurs són, d'una banda, el clima laboral i la cultura laboral existents —un 62% es considera satisfet o molt satisfet— i de l'altra el grau d'integració ofert per la població d'acollida —56% de satisfets o molt

satisfets. La productivitat és considerada l'adequada per la meitat de les empreses. En canvi, el 50% dels empresaris consideren millorables les taxes d'absentisme laboral present als seus sectors d'activitat.

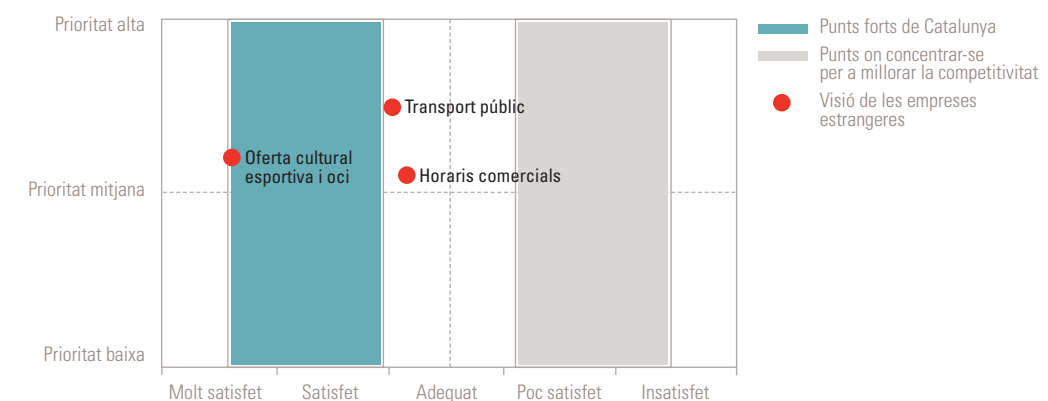
GRÀFIC 18. LA CULTURA I ENTORN LABORAL A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



En relació amb l'oferta de serveis a la ciutat de Barcelona i Catalunya, si bé les empreses atorguen més prioritat a l'oferta i a la qualitat de la xarxa de transport públic, la variable que millor

puntua té a veure amb l'**oferta cultural, esportiva i d'oci, que un 81% considera satisfactòria o molt satisfactòria**.

GRÀFIC 19. L'OFERTA DE SERVEIS A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL



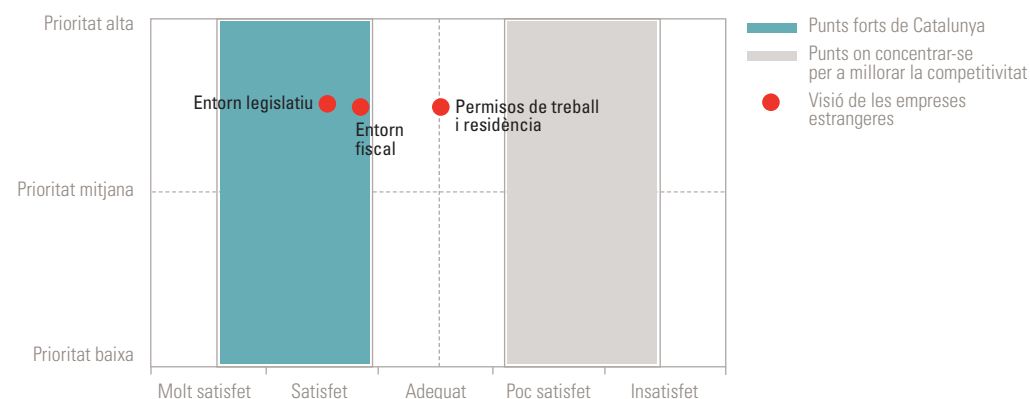
L'entorn normatiu i fiscal o la facilitat per interactuar amb les administracions públiques són tots ells aspectes que les empreses estrangeres consideren d'alta prioritat.

En canvi, la meitat de les empreses advoca per la millora i l'agilitat en la tramitació dels permisos de treball i de residència.

Un 62% de les empreses estan satisfetes amb l'entorn normatiu general que hi ha en l'àmbit de l'àrea de Barcelona, en particular, i a Catalunya, en general. D'altra banda, un 44% considera adequats els incentius fiscals existents en l'actualitat.



GRÀFIC 20. L'ENTORN LEGAL I FISCAL A CATALUNYA I LA IED TRADICIONAL

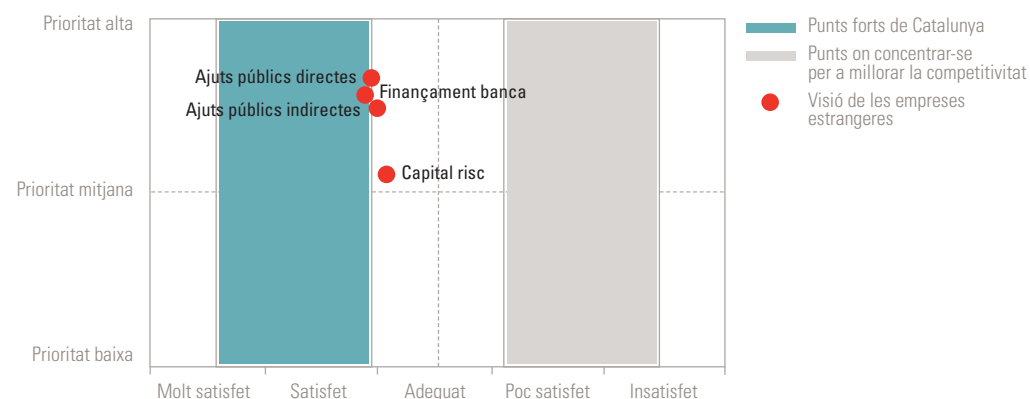


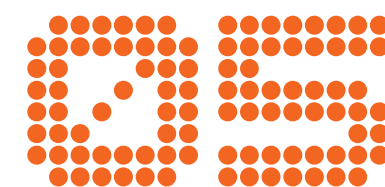
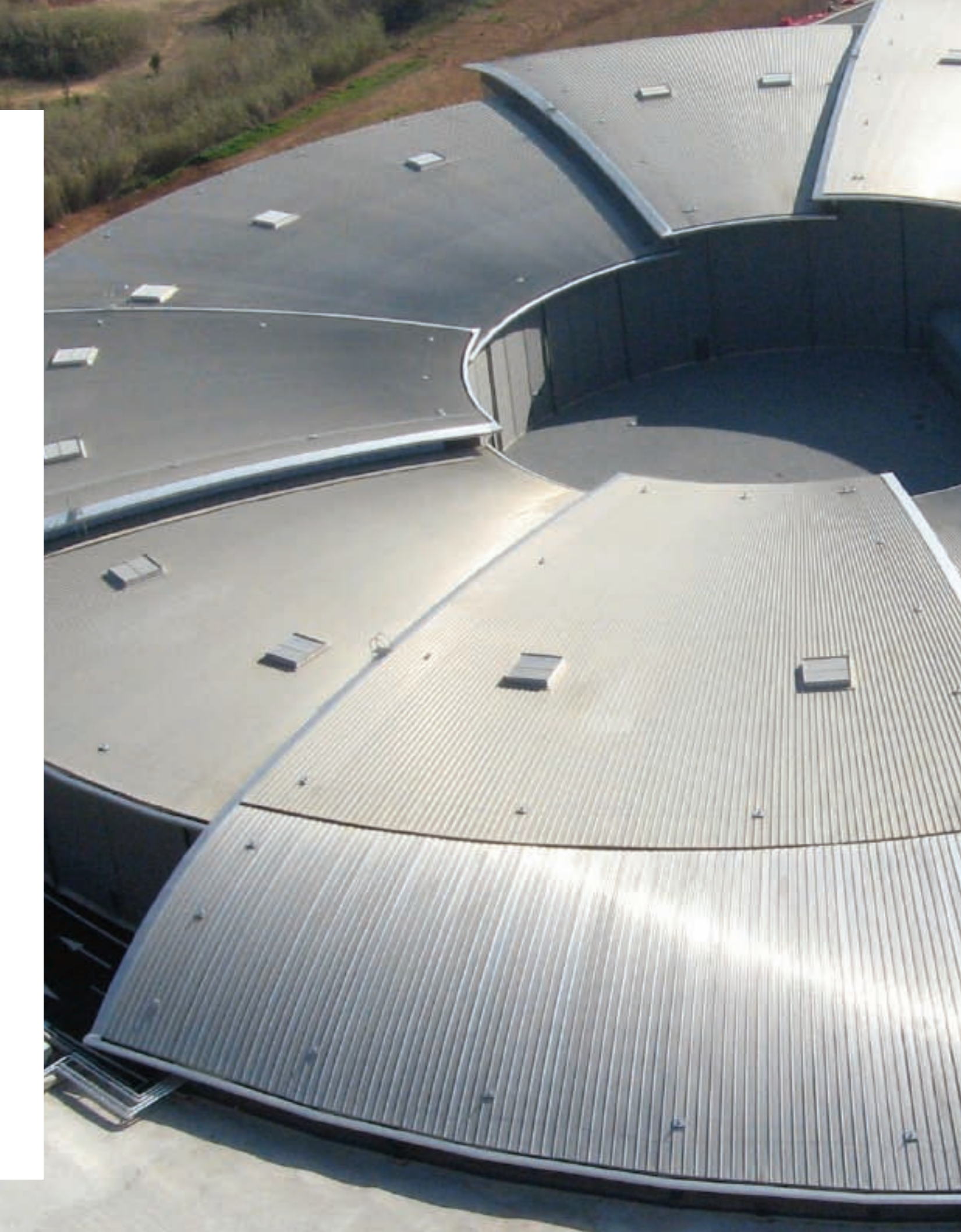
Les empreses estrangeres també es posicionen en relació amb les **diferents tipologies d'ajuts públics i les especificitats pròpies de l'accés al finançament privat**. Pel que fa als ajuts públics, un 68% de les empreses els consideren adequats. Aquesta mateixa proporció es manté res-

pecte a l'accés al finançament privat per vies tradicionals, és a dir, el sistema bancari. Quant al capital risc, les empreses dels sectors madurs li atorguen una prioritat moderada, ja que aquesta és una via secundària d'accés a finançament per a aquest tipus de sectors consolidats.

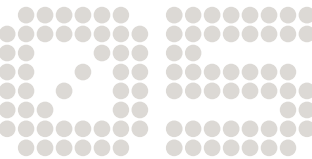


GRÀFIC 21. EL FINANÇAMENT DE LA IED TRADICIONAL A CATALUNYA





**LA IED EMERGENT A
CATALUNYA: CAPTACIÓ
DE TALENT I AÏSSOLIMENT
DE MASSA CRÍTICA**



La IED emergent presenta unes característiques ben diferenciades de la IED tradicional. Fa referència a aquella inversió produïda en sectors productius de nova generació, amb una implantació a escala global encara modesta o bé per part de sectors productius amb un component altament innovador. Aquesta inversió, per tant, no es produeix en sectors madurs, sinó que és en el marc de la nova economia i de les noves demandes de consum que aquesta inversió troba el seu context adequat. Els sectors considerats emergents presenten un alt grau d'heterogeneïtat pel que fa al grau de consolidació dels seus mercats, per la diferent prioritització que se'ls atorga a escala local o global o pel nivell de desenvolupament del *know-how* que requereixen. D'altra banda, a diferència de la IED tradicional, es trenca el vincle tradicional entre la central de la multinacional i les respectives filials, i els nuclis de decisió de les empreses solen localitzar-se als països hostes de la inversió.

Aspectes com les aliances local-global, el rol desenvolupat pels clústers com a pols d'atracció d'IED emergent, els aspectes considerats clau per a les empreses inversores i la manera com els actors econòmics hi poden donar resposta constitueixen el contingut fonamental d'aquest capítol.

FIGURA 5. ELEMENTS I ACTORS CLAU EN LA IED EMERGENT



Font: Elaboració pròpia PwC

5.1 Dinàmiques del teixit empresarial dels sectors emergents. Un apunt sobre les aliances local-global

Una de les característiques que defineixen l'emprenedoria i, en general, el teixit empresarial dels sectors emergents és la gran expectativa de creixement de cara als anys que vénen, a causa del fet que porten associats uns guanys potencials de productivitat molt elevats, així com un grau de tecnificació notable.

Un altre aspecte diferencial té a veure amb el treball en xarxa i col·laboratiu. En un entorn basat en la confiança, les empreses estan orientades a col·laborar amb els altres agents del mercat —institucions, competidors i proveïdors— per desenvolupar negoci i establir partenariats amb la finalitat d'aprofitar sinèrgies potencials i contactes entre elles per tal de créixer.

Es considera que en l'àmbit dels sectors emergents, el model de referència es basa en una combinació entre **les aliances locals i globals**. En general, com a pas previ a l'establiment d'aliances internacionals cal, però, que una empresa hagi assolit un cert estatus d'arrelament en l'àmbit local. L'existència d'aquest tipus d'aliances pot exercir de factor d'atracció d'inversió internacio-

nal, atès el millor posicionament de l'empresariat local i el fet que aquest estigui habituat a cooperar a escala global.

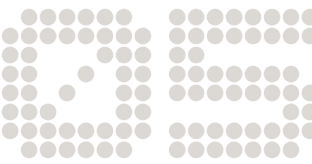
En aquest sentit, la col·laboració entre companyies locals i internacionals resulta positiva perquè, per una banda, els empresaris locals poden facilitar molt el contacte amb possibles inversors i, de l'altra, la part internacional pot aportar expertesa gràcies al coneixement sobre el llançament de nous negocis a l'estranger.

Moltes de les connexions es produeixen perquè prèviament hi ha hagut un vincle personal. És important que les estratègies dels emprenedors locals i dels internacionals puguin trobar camps comuns de desenvolupament. D'altra banda, superar una visió de negoci local i fer que la visió global impregni el territori de Catalunya constitueix un dels reptes importants de cara a posicionar-se com a nucli important de negocis amb gran potencial de futur. Fer-ho permetrà millorar el posicionament del teixit productiu propi i atraure nous fluxos d'inversió.

FIGURA 6. LES ALIANCES LOCAL-GLOBAL EN LA IED EMERGENT



Font: Elaboració pròpia PwC



De l'estudi de camp realitzat es desprèn que un dels **reptes que tenen plantejats l'àrea de Barcelona i Catalunya per a la captació i manteniment de la IED** emergent consisteix en què les empreses establertes disposin de la **massa crítica necessària** per tal de seguir desenvolupant les seves activitats al territori. La massa crí-

tica en aquest context fa referència tant a la xarxa d'**empreses relacionades** en certs sectors, com al **capital humà qualificat** necessari o, molt notablement, a la disponibilitat de **capital risc** suficient per seguir donant suport a la iniciativa empresarial. Aquests dos últims aspectes els desenvoluparem més endavant.

5.2

Rol dels clústers com a generadors de noves activitats econòmiques

L'aposta de l'àrea de Barcelona i Catalunya envers els sectors econòmics emergents, amb un alt component d'innovació, testimonis del pas cap a la nova economia i que actuen com a motors de desenvolupament i també com a jaciments d'ocupació, té una de les seves principals plasmacions en els clústers. De fet, la distribució mateixa de les diverses indústries catalanes respon a la realitat del clúster. En aquest sentit, per a molts sectors ja hi ha una concentració geogràfica d'indústries d'un mateix negoci o de la seva cadena de valor, múltiples proveïdors i empreses de serveis interdependents, així com associacions, centres de formació, centres tecnològics i especialitzacions de recerca.

Tanmateix, els governs no solament procuren pels clústers ja existents, sinó que també promouen aquells que seran rellevants en el futur, atès el seu potencial de creixement o pel seu valor estratègic pel territori.

La posada en marxa d'un clúster només és un punt de partida. En altres paraules, identificar les **fortaleses competitives** d'un clúster requereix un **diàleg continu amb les companyies i la resta d'actors econòmics implicats**. Per bé que el sector públic no pot ser el motor exclusiu d'un clúster, sí que pot desenvolupar un rol central de facilitador.

LES GRANS XIFRES DELS CLÚSTERS A CATALUNYA²²

- 42 clústers o sistemes de producció locals
- 9.000 establiments industrials
- 235.000 treballadors
- 45.000 milions d'euros de volum de negoci

L'empresariat estranger establert a Catalunya, en general, considera interessant l'organització de clústers per fomentar el clima de confiança i de cooperació. D'altra banda, molts consideren que les administracions han de centrar la seva intervenció a exercir de **catalitzadores entre els negocis que estan en fase incipient i l'entorn en el qual es realitzarà tot el seu potencial**.

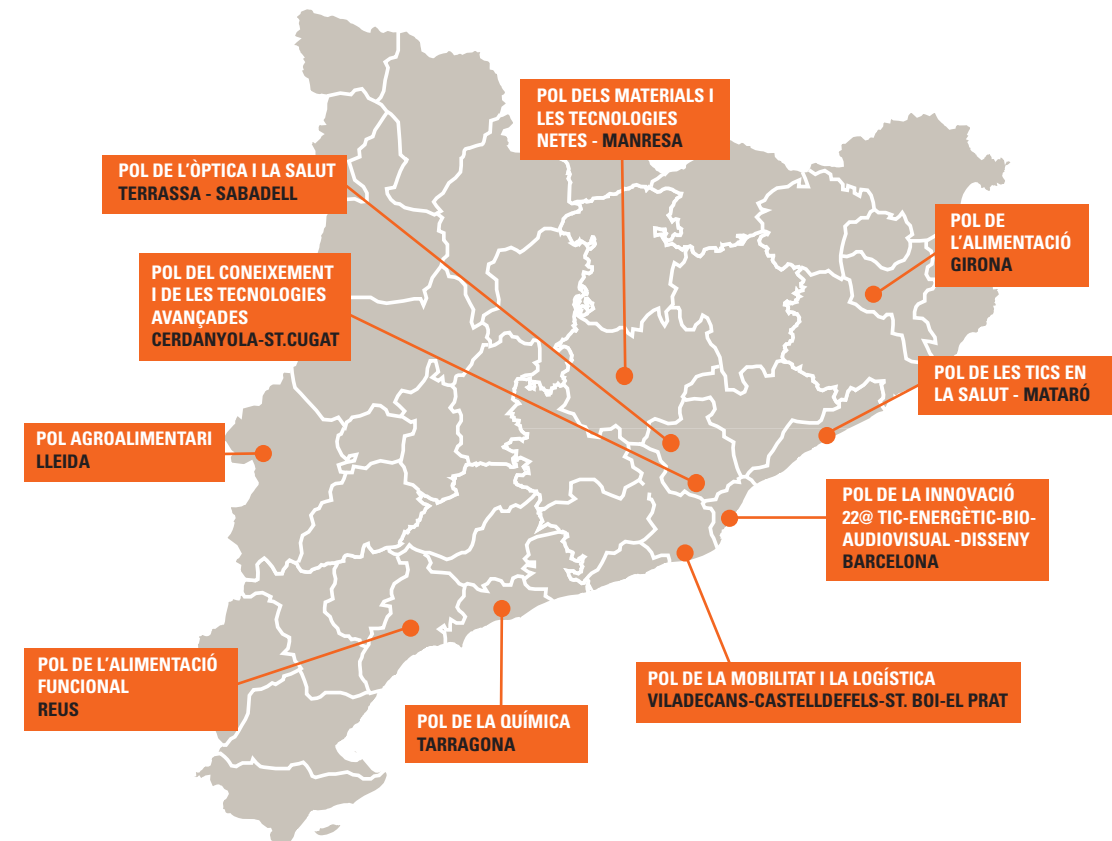
És important recordar en aquest punt la **importància del talent, la seva generació i captació**, com a creador d'activitat econòmica. Aquest cercle virtuós, precisament, s'està materialitzant a l'àrea de Barcelona i Catalunya gràcies a la consolidació de certs clústers sota els auspicis de les administracions.

²² "Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya". Papers d'Economia Industrial 21. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball i Indústria. Secretaria d'Indústria i Energia.

En l'actualitat, hi ha moltes iniciatives per fomentar l'entorn emprenedor i la formació de clústers a Catalunya a través de l'oferta d'espais on implantar-se. La irrupció dels esmentats parcs científics

i tecnològics com a espais de desenvolupament de clústers, d'una banda, o els nous instruments de suport a espais i entorns per facilitar la innovació, de l'altra, cal entendre'ls en aquest sentit.

FIGURA 7. MAPA DE LOCALITZACIÓ D'ALT IMPACTE



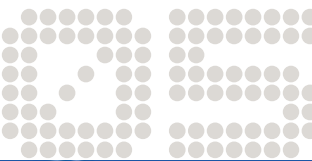
Font: Invest in Catalonia - ACCIÓ

En efecte, una de les maneres de què disposa el nostre territori per posicionar-se en el panorama econòmic internacional és a través de la concentració d'empreses i organismes i actors relacionats que, gràcies a aquesta proximitat entre els uns i els altres i a les relacions mútues, generen sinèrgies i dibuixen escenaris d'avançatge competitiu.

Pel que fa als clústers és important tenir en compte que constitueixen una unitat organitzativa de gran valor per a l'enteniment i la millora del rendiment de les economies avançades en l'àmbit regional. D'altra banda, l'aproximació cap

a l'economia a través dels clústers permet orientar les polítiques de desenvolupament econòmic d'una regió envers un grup d'empreses en lloc d'empreses individualitzades, la qual cosa permet treballar amb problemàtiques i interessos comuns. Al voltant de Barcelona Activa, per exemple, s'ha establert un gran nombre d'empreses de sectors emergents i s'ha generat una xarxa que influeix positivament en el seu desenvolupament i que promou la interacció entre disciplines diverses.

Per a l'àrea de Barcelona específicament, s'han identificat diversos clústers de sectors estratègics



i emergents entre els quals cal destacar el biotecnològic. En efecte, aquest constitueix un dels sectors amb més potencial de creixement a escala global en els propers anys, i l'àrea de Barcelona i

Catalunya, tot i trobar-se encara en un estadi de desenvolupament, presenten taxes de creixement en nombre d'empreses d'una magnitud notable.

LA BIOTECNOLOGIA COM A SECTOR LÍDER I DE FUTUR A CATALUNYA

- Barcelona és el principal hub biotecnològic a Espanya i, de fet, el 24% de les empreses biotecnològiques²³ espanyoles hi estan establertes.
- Catalunya lidera el rànquing espanyol en l'àmbit de les noves patents.
- El sector biotecnològic a Catalunya creix a un ritme del 30% en termes de creació de noves empreses, per sobre de la mitjana europea.

Des de les institucions s'ha fomentat l'entorn i la infraestructura tecnològica destinada a la **biotecnologia** a Catalunya i l'existència d'una xarxa pública de nivell per a la potenciació d'aquest clúster. En l'actualitat, hi ha 9 parcs científics i tecnològics on es desenvolupen activitats de biotecnologia i biomedicina amb una ocupació de més de 500.000 m². D'altra banda, dels 900 grups de recerca reconeguts a Catalunya, 400 es dediquen a les ciències de la vida, proporció que es manté en identificar 60 centres de recerca sobre ciències de la vida del total de 150 centres catalans. Per últim, a Catalunya hi ha un total de 215 hospitals, 6 dels quals estan situats al capdavant d'Espanya en termes de productivitat pel que fa a la producció científica.

Un altre sector amb un fort potencial de creixement i amb una presència contrastada en el territori català és el de l'energia. Històricament, a Catalunya hi ha hagut empreses d'entitat del sector energètic que en l'actualitat desenvolupen un gran nombre de línies i projectes d'R+D en camps com les **energies renovables** o la climatització. En l'actualitat, a Catalunya hi ha censades **més de 1.750 empreses**²⁴ dedicades al camp de les energies renovables. Aquest sector, que es troba en una situació de fort auge a causa de l'aposta global a favor de les energies renovables, requereix, més enllà d'un clima empresarial favorable, **una normativa que generi els incentius adequats** a la inversió i a la producció en el territori local, especialment quan hi ha una competència notable per part d'altres economies, molt actives en aquest camp.

El Pla de l'Energia (2006-2015) i el Pla de Millora Energètica de Barcelona (PMEB) conformen el marc estratègic del sector energètic a Catalunya i a la ciutat de Barcelona per als propers anys, i pretenen donar un fort impuls a les energies renovables i a les noves infraestructures energètiques. Així, es preveu que el percentatge de participació de les energies renovables en el balanç d'energia primària passarà del 2,9% l'any 2003 al 9,5% l'any 2015. En aquest context, cal entendre la construcció del **Parc de l'Energia**, amb una superfície d'uns 25.000 m² i que aplegarà centres educatius, centres d'R+D i empreses del sector energètic.

En el sector de les **TIC** també hi ha hagut els darrers anys una aposta decidida, sobretot per reforçar la base tecnològica, d'una banda, i de l'altra, per crear l'oferta necessària de professionals especialitzats. Catalunya s'ha caracteritzat per ser capdavantera a l'Estat espanyol pel que fa a la penetració de les noves tecnologies i a l'ús d'Internet tant en el sector empresarial com per part de la població general. Prova d'això és que actualment més d'un 96% de les empreses catalanes tenen connexió a Internet, una proporció que es manté en el cas de les PIME.

En aquest context, cal destacar la creació de **Barcelona Digital Centre Tecnològic** com a ens de referència de les TIC a Catalunya, i que té en la seguretat, la salut i la mobilitat les seves àrees d'especialització. Els seus serveis abasten



principalment la investigació aplicada i el desenvolupament tecnològic, la valorització de la recerca, l'assessorament tecnològic, la formació i la promoció i divulgació de l'ús de les TIC. Igualment, cal destacar **Microsoft Pre-Incubation**

Program, programa d'acompanyament per a la creació i el creixement de noves empreses de desenvolupament de programari, sota els auspicis de Barcelona Activa, Osborne Clarke i Microsoft.

BARCELONA COM A PIONERA DELS CLÚSTERS URBANS: EL CAS DEL 22@

A través del districte 22@, Barcelona ha pres la iniciativa de liderar un clúster urbà que respon a una visió estratègica de futur.

L'atracció d'inversions en sectors clau, la captació de talent vinculat als nous clústers, la potenciació de l'emprenedoria i aconseguir massa crítica en sectors d'alt creixement són els principals reptes als quals s'enfronta Barcelona, en competència amb la resta de grans capitals europees.

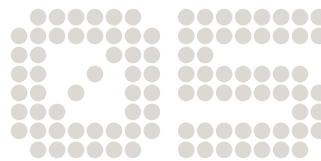
La transformació urbana de la ciutat, que integra la doble realitat econòmica i social, ha contribuït a posicionar Barcelona com una ciutat innovadora i al creixement econòmic de la ciutat.

L'especialització en àmbits com les TIC, els media, les tecnologies mèdiques, l'energia o el disseny, o les inversions en nous centres de suport a les empreses en aquestes tecnologies i negocis com els denominats *centres de serveis compartits* són la constatació de la materialització de nous clústers en àrees de creixement potencial que seran cabdals per a la competitivitat de Catalunya i el posicionament de Barcelona en el mapa de les ciutats innovadores.



²³ www.biocat.cat

²⁴ Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).



5.3

Avantatges competitius de Catalunya i l'àrea de Barcelona en relació amb la IED emergent

L'OCDE identifica les diverses estratègies que solen tenir les entitats governamentals de captació de la IED i les eines per portar-les a terme. Així, es distingeixen dues grans estratègies: les que tenen en compte els incentius de tipus genèric i aquelles que s'adrecen a uns objectius determinats de manera segmentada²⁵.

En el cas de l'economia de l'àrea de Barcelona i de Catalunya s'estan portant a terme estratègies de tipus mixt pel que fa a la IED emergent, entre mesures de caire general per a la millora de l'entorn i el clima empresarial al país, i altres tipus d'incentius més específics per a sectors més concrets i en els quals es considera que l'economia local disposa d'avantatges competitius potencials.

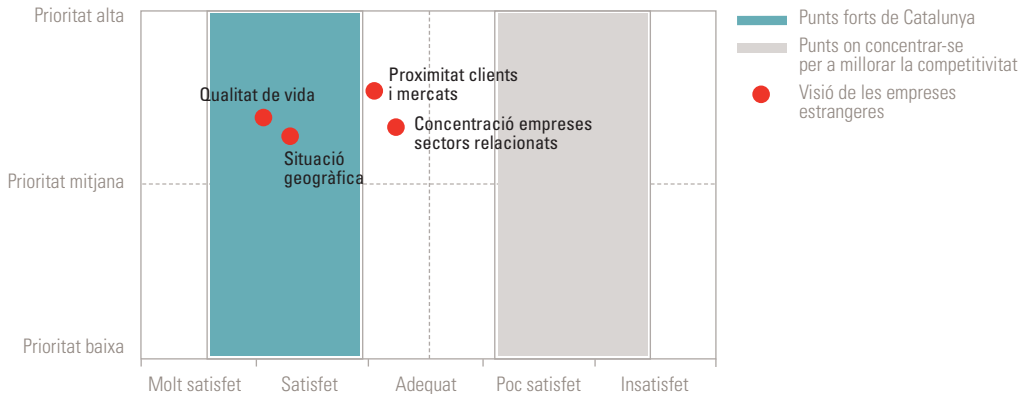
La situació estratègica de Catalunya fa que constitueixi una plataforma ideal per a l'entrada a l'Europa continental, així com a l'Amèrica Llatina, el nord d'Àfrica i els mercats de l'Orient Mitjà.

Barcelona, per la seva banda, ofereix una imatge de marca mundialment reconeguda, amb una ubicació privilegiada de gran accessibilitat a tot el Mediterrani. És, a més, una ciutat cosmopolita, i gaudeix d'una gran diversitat d'expressions culturals.

La situació geogràfica i estratègica de Catalunya és considerada bona o molt bona per un 59% de les empreses. Igualment, un 41% té una opinió satisfactòria o molt satisfactòria sobre la

proximitat a mercats potencials, clients i proveïdors que els permet la ubicació dels seus negocis a l'àrea de Barcelona i Catalunya.

GRÀFIC 22. ENTORN I MERCATS A CATALUNYA I IED EMERGENT



²⁵ OCDE. Checklist for Foreign Investment Incentive Policies.

Un dels principals atractius de l'àrea de Barcelona i de Catalunya segueix essent l'alta qualitat de vida, fet que suposa un avantatge molt important per a la captació de negocis davant d'altres localitzacions competidores. Catalunya ofereix una relació cost-qualitat de vida molt competitiva per als emprenedors durant la fase de llançament de les seves empreses. En aquest sentit, **la generació de les condicions òptimes per tal que aquestes iniciatives empresarials identifiquin avantatges competitius al llarg de tot el cicle del projecte és un dels reptes que es plantegen.**

Una de les principals conclusions que els grups de treball posen a la llum pel que fa a les **necessitats de les empreses generadores d'IED emergent** és que allò que requereixen prioritàriament per iniciar i consolidar els seus negocis ha d'incloure:

- Unes institucions receptives i col·laboradores durant tot el procés empresarial: **una administració proempresarial.**
- Assessorament expert en matèria fiscal, legal i financera: **els serveis professionals.**
- Una xarxa d'empreses relacionades i proveïdors de serveis.
- Un espai físic on establir-se amb unes condicions adequades: **infraestructures.**
- El **talent** necessari en forma de capital humà capacitat (vegeu capítol 5.4).
- Suport en la captació del **capital inicial a través de venture capital** amb coneixement sectorial (vegeu capítol 5.5).
- Altres factors diferencials: **la qualitat de vida de Barcelona i Catalunya.**

Administració proempresarial com a catalitzador de l'activitat econòmica

L'atracció de nova IED per a Catalunya implica implementar estratègies que mostrin l'aposta del territori per acollir iniciatives empresarials de tota mida i oberta als sectors de més alt risc.

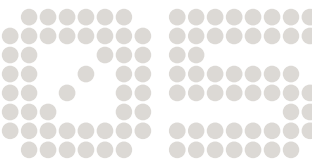
Per als emprenedors internacionals en procés d'establiment a l'àrea de Barcelona i Catalunya resulta crucial poder disposar d'un suport específic i efectiu des de les fases més inicials de constitució i llançament.

Cal destacar **serveis** específics com la **localització empresarial**, d'una banda, i l'**assessorament d'incentius**, de l'altra, que l'administració catalana a través d'Invest in Catalonia posa a la disposició d'empreses locals i de capital estranger.

D'altra banda, els emprenedors internacionals consideren molt útil disposar d'un manual en múltiples idiomes amb les principals accions a portar a terme, així com l'existència d'assessors per a la tramitació administrativa, de permisos de treball, residència, etc.

La política del govern de Catalunya impulsa l'activitat empresarial i el canvi estratègic fomentant la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia, a més de reforçar aspectes com la recerca i el desenvolupament, la innovació, la transferència tecnològica i la internacionalització de les seves empreses.

D'altra banda, **Promoció Econòmica Internacional** i **Invest in Catalonia** ofereixen assistència tècnica adaptada a les necessitats de les empreses amb projectes d'inversió, reinversió o ampliació, en totes les etapes del projecte, des de l'optimització del pla d'inversió inicial fins a la posada en marxa de l'activitat i actuacions de seguiment. D'altra banda, Barcelona Activa disposa d'un programa d'atracció i retenció de talent internacional anomenat "Do It in Barcelona".



Per últim, cal fer **mentió especial dels projectes amb un alt component tecnològic** per als quals la interlocució amb **agents especialitzats coneixedors de la matèria** i familiaritzats amb els aspectes més tècnics resulta crucial.

Els serveis professionals

Un altre dels pilars bàsics per a la posada en marxa de l'activitat i el funcionament habitual de les empreses té a veure amb el grau de professionalització de serveis professionals existents al territori.

En aquest sentit, un dels factors als quals les empreses dels sectors emergents i, en especial, l'emprenedoria internacional atorguen gran prioritat com a factor clau a l'hora d'establir-se a Catalunya, és el nivell d'**oferta de serveis professionals**, especialment en l'àmbit jurídic i d'assessorament empresarial. Igualment, resulta un factor determinant poder disposar d'una oferta suficient de serveis de gestió de la propietat intel·lectual, mitjançant experts coneixedors del sector o bé a través de la consulta a professionals.

Una xarxa d'empreses relacionades i proveïdores de serveis

Una altra prioritat per als inversors estrangers a l'hora d'establir un negoci relacionat amb un sector emergent és l'existència del coneixement específic necessari per desenvolupar l'activitat corresponent. Per tal d'atraure centres de competència en un país, cal demostrar a la seu central del grup al qual pertany l'empresa que es té el po-

tencial i el *know-how* local que permetran aportar valor a l'activitat de la companyia i, per tant, **resulta imprescindible demostrar que es disposa d'un teixit d'empreses relacionades en el territori**. En aquest sentit, un 55% de les empreses dels sectors emergents consideren que hi ha un nivell satisfactori i adequat de concentració d'empreses relacionades amb els seus sectors.

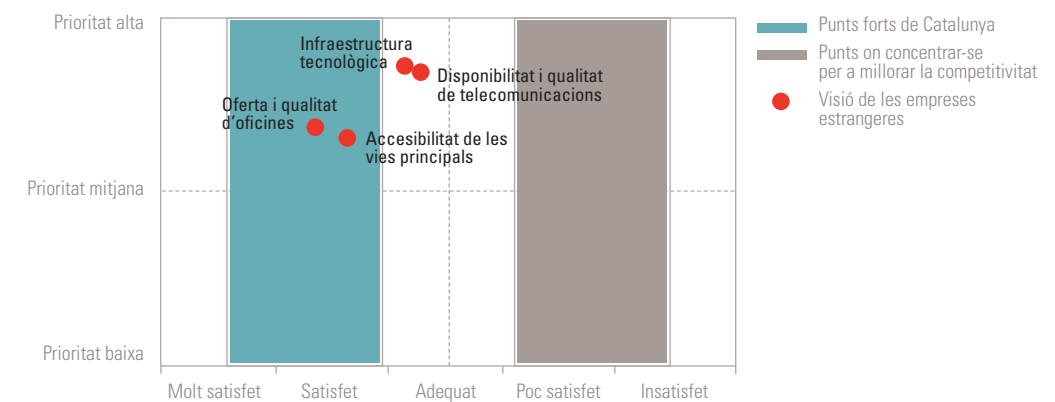
A més, s'observa que **les empreses petites s'autoorganitzen ràpidament i s'adapten a les necessitats de les noves companyies que s'implanten al seu voltant** i es generen sinèrgies i complementarietats entre el teixit local i les empreses recentment establertes al territori.

Infraestructures

De mitjana, tots els executius empresarials consideren que les infraestructures tenen uns estàndards satisfactoris. En relació amb l'**oferta i la qualitat del parc d'oficines i centres de negocis**, un 51% de les empreses consideren que és satisfactòria o molt satisfactòria. D'altra banda, les empreses consideren bona, com a regla general, l'accessibilitat de la xarxa viària i la mobilitat en el seu conjunt.

Els responsables de les empreses dels sectors emergents i els nous emprenedors internacionals atorguen rellevància especial a les **connexions aeroportuàries** de què disposa Barcelona i consideren molt positives les accions realitzades per augmentar l'oferta d'enllaços a un nombre creixent de destinacions mundials.

GRÀFIC 23. LES INFRAESTRUCTURES A CATALUNYA I LA IED EMERGENT



Les telecomunicacions i les infraestructures de dades a Catalunya es troben en un nivell avançat, amb alta cobertura i fiabilitat de servei, amb una inversió en infraestructures de telecomunicacions, en termes agregats, de prop del 6% del PIB nacional. Aquest fet, juntament amb unes polítiques de preus en progressiva convergència a la mitjana europea per part dels diferents proveïdors, situarà l'àrea de Barcelona i Catalunya com una de les zones amb millor oferta en aquest camp, un fet d'importància vital per a la inversió estrangera. De fet, **són les infraestructures de telecomunicacions i de dades les que obtenen una millor consideració per part dels empresaris dels sectors emergents: un 87% les considera bones o molt bones**.

La qualitat de vida de Barcelona i Catalunya

L'àrea de Barcelona i Catalunya s'han caracteritzat durant les dues darreres dècades per ser considerades una de les zones amb més qualitat de vida a escala mundial. Ho constata el fet que nombroses publicacions especialitzades s'hagin fet ressò periòdicament de la manera de viure característica i pròpia de la ciutat de Barcelona pel que fa a la qualitat de la gastronomia, a la bona oferta d'art i cultura, al cosmopolitisme dels seus carrers, al seu disseny avantguardista i, en definitiva, a la manera com els seus habitants viuen la quotidianitat.

Any rere any, Barcelona consolida la seva posició com la millor ciutat europea en qualitat de vida.

Segons un estudi de Cushman & Wakefield²⁶, Barcelona manté aquesta posició des de 1996, i ha superat altres ciutats europees, com París, Londres i Dublín.

Un 80% de les empreses dels sectors emergents consideren que el nivell de qualitat de vida de l'àrea de Barcelona i Catalunya és satisfactori o molt satisfactori.

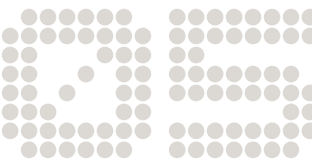
La qualitat de vida de Barcelona, i per extensió, de la seva àrea d'influència, és un dels factors que l'empresariat estranger dels sectors emergents té més en compte a l'hora de considerar aquest territori com una base sòlida per establir i consolidar la seva activitat. Els empresaris consideren que els actius dels quals disposa Barcelona quant a qualitat de vida acaben resultant clau per atraure professionals dinàmics que iniciïn projectes interessants i d'alt valor afegit, o que passin a formar part de les plantilles d'aquestes iniciatives empresarials.

En relació amb l'atracció de la IED emergent, per als emprenedors internacionals, la qualitat de vida barcelonina i catalana s'erigeix com a **punt clau per a la captació del talent**.

Per últim, cal dir que el **65% dels responsables de sectors emergents i emprenedors consideren que l'oferta cultural, esportiva i d'oci de Catalunya, i de l'àrea de Barcelona, en particular, és bona o molt bona**.



²⁶ European Cities Monitor, Cushman & Wakefield.



5.4 El capital humà

Els empresaris constaten l'aposta decidida de Catalunya i l'àrea de Barcelona envers l'atracció de centres d'R+D i centres d'excel·lència i consideren que **Barcelona també s'ha de promoure com a hub d'entrada al continent europeu amb l'objectiu de captar la implantació de divisions rellevants d'empreses de sectors emergents.**

En aquest context, **el talent vinculat als clústers i a les activitats econòmiques emergents és un recurs valuós pel qual lluiten les economies avançades.**

S'està constatant de manera progressiva la concentració a l'àrea de Barcelona de candidats experts en sectors molt especialitzats, fet clau per tal de contribuir al creixement continuat i a la consolidació de les empreses dels sectors emergents.

L'alta concentració de centres educatius de què disposa Catalunya permet oferir un espectre ampli i sòlid d'estudis que responen als estàndards de les economies més avançades. Així, Catalunya constitueix una destinació líder en nombre d'universitats, itineraris formatius i nombre d'estudiants. A més, Barcelona ha esdevingut una de les principals destinacions a Europa per cursar tot tipus d'estudis. D'aquesta manera, el curs 2007-08 un total de 6.561 alumnes van cursar estudis a

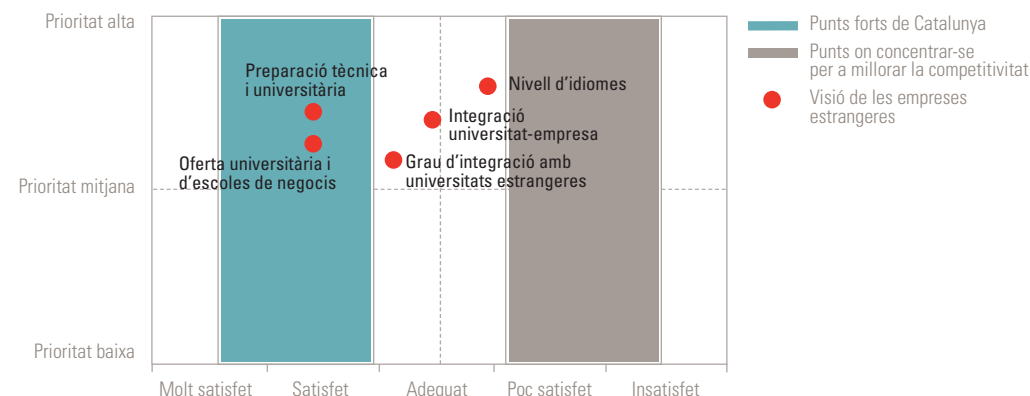
les universitats catalanes. A més, 4.368 estudiants catalans van fer part dels seus itineraris fora de Catalunya²⁷.

D'altra banda, el reconeixement d'escoles de negoci com ESADE i IESE en diverses publicacions i rànquings internacionals fa de Barcelona un centre receptor important per a executius estrangers amb voluntat de millorar els seus coneixement de gestió.

En l'actualitat hi ha un consens en relació amb la disponibilitat de mà d'obra qualificada: els emprenedors consideren que el nivell dels enginyers i de la resta de perfils tècnics en general és molt elevat. Les empreses dels sectors emergents i de l'emprenedoria internacional **consideren en un 59% que la preparació tècnica i universitària del capital humà disponible a Catalunya és bona o molt bona.** L'oferta universitària i de les escoles de negocis també obté una bona puntuació.

Quant al grau d'integració de les universitats locals i estrangeres, i de les universitats amb el món de l'empresa, consideren de forma majoritària que aquest és l'adequat en ambdós casos.

GRÀFIC 24. EL CAPITAL HUMÀ A CATALUNYA I LA IED EMERGENT



²⁷ Idescat.

En aquest sentit, **les empreses consideren molt important la recerca de sinèrgies entre el món empresarial i l'acadèmic per tal de disposar de professionals millor preparats i més especialitzats.** Amb aquesta premissa, resulta clau continuar aprofundint en l'adquisició per part dels alumnes d'habilitats pròpies de l'entorn empresarial, la qual cosa garantiria un millor posicionament del capital humà també envers les empreses generadores d'IED en els sectors emergents. En aquest mateix àmbit, **els emprenedors internacionals advoquen** per assolir un major vincle entre l'àmbit acadèmic i les necessitats de l'empresa i consideren que **idear programes concrets d'emprenedoria en escoles de negocis podria resultar interessant** per atraure fluxos d'inversió estrangera més grans, talent emprenedor i incrementar l'interès de la població local envers l'emprenedoria.

L'àmbit on les empreses consideren que hi ha un major potencial de millora és en el coneixement d'idiomes estrangers, en especial de l'anglès: un 75% dels directius preguntats es manifesten en aquest sentit. És important fer èmfasi en el fet que **les empreses dels sectors emergents atorguen molta més prioritat al coneixement d'idiomes que no pas els seus homòlegs dels sectors consolidats.** Aquest fet s'explica perquè en la nova economia la presència de l'anglès té un pes determinant, així com en el context esmentat de les aliances globals.

Per últim, els responsables dels sectors emergents i emprenedors consideren molt important la potenciació de les polítiques endegades per tal de millorar els tràmits més quotidians dels expatriats de les diverses empreses establertes a Catalunya.

5.5 L'accés a finançament: capital risc i ajuts públics

Pel que fa als diferents models d'inversió associats a la IED emergent, el més comú consisteix en la coparticipació d'un inversor local amb un o diversos inversors estrangers que, al seu torn, atrauen noves inversions foranes.

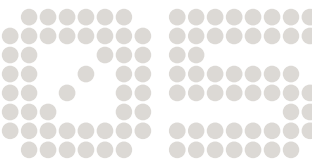
Es fa palès que una de les necessitats bàsiques dels sectors emergents i de l'emprenedoria internacional és accedir a diferents alternatives de capital risc, tant en els estadis inicials com quan aquestes companyies intenten assolir cert grau de consolidació. Per tal que això sigui possible, són necessaris almenys dos requisits:

- L'existència d'un **capital risc especialitzat sectorialment.**
- El **compromís** per part de les administracions, les agències de desenvolupament local i la resta d'**actors** de l'àmbit financer.

Els inversors estrangers posen de manifest la importància de l'accés al **capital risc** local espe-

cialitzat. Per tal de llançar un negoci relacionat amb un sector emergent es constata que el tram de finançament inicial resulta difícil d'aconseguir per la percepció d'alt risc de la inversió i, per a les *start-ups* especialment, aconseguir capital de manera ràpida resulta una mica crític.

D'aquesta manera, cal assenyalar que els *business angels* solen destinar el capital provinent de sectors tradicionals a activitats més madures i consolidades. Aquest fet ve causat pel desconeixement per part dels inversors amb un *background* empresarial i sectorial molt més convencional respecte de les activitats impulsades per les empreses de sectors emergents, de caràcter innovador i altament tecnològic.

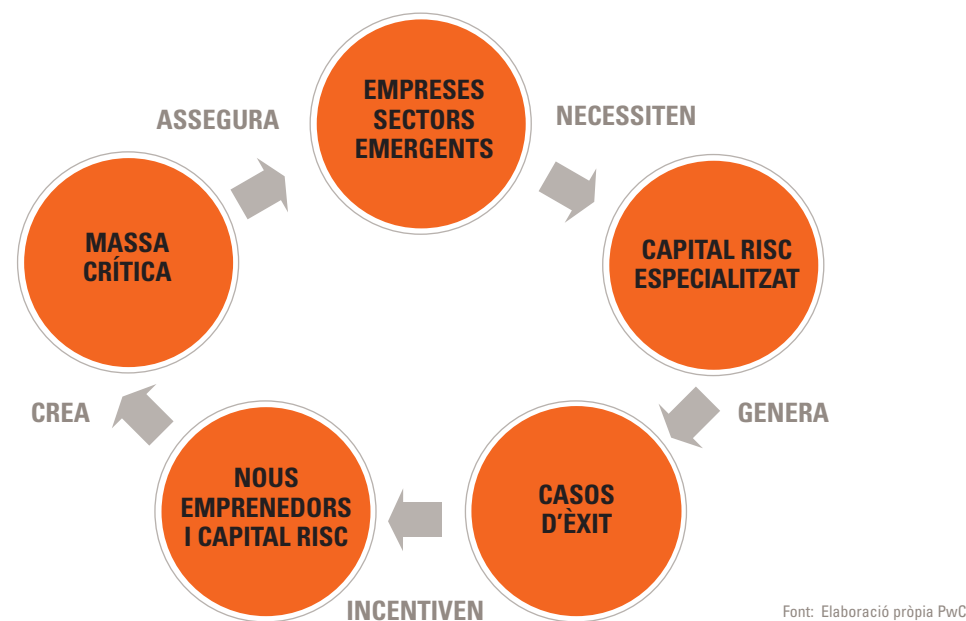


Amb tot, cal dir que a Barcelona l'activitat de la comunitat de capital risc i de *family offices* està incrementant en l'actualitat. Els experts en aquest àmbit consideren que, quan **Barcelona assoleixi un cas d'èxit del capital risc amb prou rellevància global**, això podria constituir un relançament decisiu d'aquesta via de finançament.

Així, una de les principals conclusions dels grups de treball desenvolupats en el marc de l'estudi apunta que, per tal de crear les dinàmiques favorables a l'expansió dels sectors emergents a Catalunya i, per extensió, d'empreses amb capital estranger, és fonamental disposar

d'un entorn financer adequat per a aquestes inversions. Cal que l'entorn afavoreixi l'aparició d'un nombre suficient d'empreses de sectors emergents, que fomenti el sorgiment de fons de capital risc especialitzats en el sector, i que juntament amb l'aparició dels esmentats casos d'èxit, permeti crear un cercle virtuós i les dinàmiques positives desitjades.

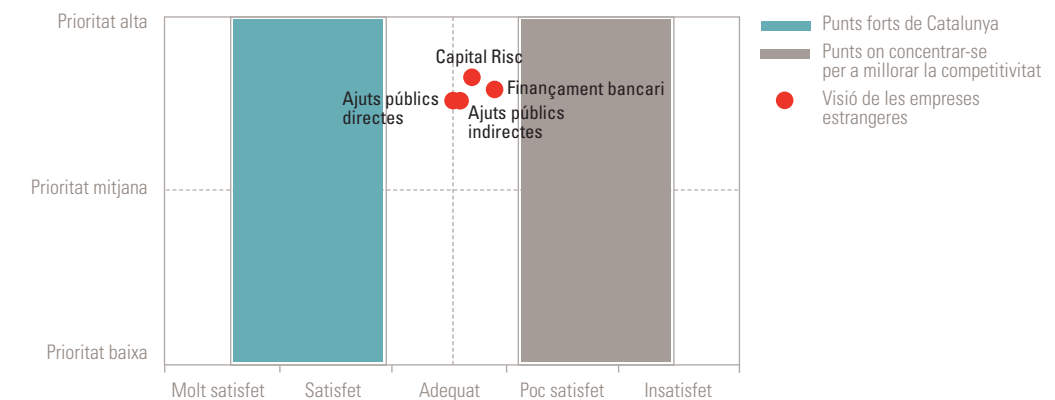
FIGURA 8. EL CERCLE VIRTUÓS DEL CAPITAL RISC EN RELACIÓ AMB SECTORS EMERGENTS I LA IED EMERGENT



Amb aquestes premisses, els empresaris estrangers representats en els grups de discussió responen en un 50% que una de les àrees en què Catalunya pot incrementar la seva competitivitat és en l'accés al finançament a través del capital risc i l'accés al finançament per via de les

institucions clàssiques –bancs i caixes–, tot i ser considerat menys prioritari per a l'emprenedoria internacional.

GRÀFIC 25. EL FINANÇAMENT DE LA IED EMERGENT A CATALUNYA



Pel que fa al rol de les administracions, els empresaris dels sectors emergents consideren que cal seguir apostant, d'una banda, per la flexibilització dels requisits i per l'agilització dels tràmits per a l'atorgament de les diferents línies de finançament i, de l'altra, per la potenciació d'estratègies orientades a les necessitats de les empreses i amb un alt nivell de coordinació entre les diverses administracions en la seva tasca de foment.

Tenint en compte el volum d'ajuts disponibles i les iniciatives actualment en desenvolupament per fer-los arribar als projectes empresarials, es fa palesa la importància de posar en marxa **accions de comunicació i divulgació de les diferents alternatives de finançament disponibles** i, d'aquesta manera, optimitzar la captació del finançament disponible per part de les empreses.

AVALS, CAPITAL RISC, MICROCRÈDITS I PROJECTES DE COINVERSIÓ A TRAVÉS DE L'IFEM

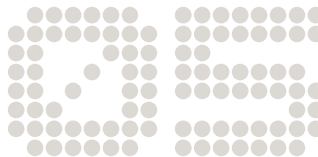
En l'actualitat, a Catalunya hi ha diverses iniciatives i programes²⁸ per facilitar l'accés al finançament a les empreses. Entre aquestes, cal destacar la creació d'una nova societat, vinculada a l'Institut Català de Finances (ICF)²⁹, que proporcionarà a les petites i mitjanes empreses catalanes (PIMES) diverses eines per finançar projectes innovadors que comporten un nivell elevat de risc. Es tracta d'"Instruments Financers per a Empreses Innovadores" (IFEM), una companyia a la qual el govern de la Generalitat destinarà 50 milions d'euros per portar a terme les diverses línies de d'acció fins al 2013.

L'IFEM desenvoluparà la seva activitat en quatre àrees: la promoció de fons de capital risc, l'atorgament de garanties i avals, la concessió de microcrèdits, i la coinversió amb xarxes d'inversors privats. La companyia s'adreça especialment a les PIMES perquè aquest col·lectiu empresarial es troba sovint amb dificultats per accedir al finançament aliè, i més encara a l'hora de finançar projectes innovadors que suposen un risc elevat.

Aquesta iniciativa té el suport de la Unió Europea i part dels recursos que el govern aportarà a l'ICF seran fons FEDER vinculats al programa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*).

²⁸ www.cidem.com/cidem/cat/suport/financament/index.jsp

²⁹ www.icfinances.com



5.6 Altres elements d'entorn

Aquesta secció recull de forma concentrada aquells aspectes de l'entorn a escala local que poden determinar la inversió dels empresaris estrangers dels sectors emergents i de l'emprenedoria internacional. Els responsables de les empreses estrangeres manifesten, com a regla general, una opinió altament satisfactòria respecte dels diferents elements d'entorn considerats.

La taula 3 resumeix, d'una banda, el nivell de prioritat que els executius i dirigents empresarials entrevistats han atorgat a cadascun dels 8

eixos d'entorn en el seu conjunt i, d'altra banda, el nivell de satisfacció que tenen respecte a les diverses variables incloses en cadascun dels eixos esmentats.

Les empreses estrangeres dels sectors emergents consideren com a aspectes més rellevants per al desenvolupament dels seus negocis a Catalunya: l'accés a finançament, l'entorn legal i fiscal i les infraestructures.

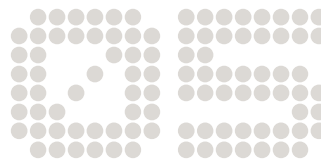
TAULA 3. LES DIVERSES EMPRESES RESPONSABLES DE LA IED EMERGENT A CATALUNYA DAVANT DELS DIVERSOS ELEMENTS D'ENTORN: PRIORITAT I GRAU DE SATISFACCIÓ

ELEMENTS D'ENTORN		MOLT SATISFACTORI	SATISFACTORI	MILLORABLE
PRIORITAT ALTA	Finançament		<ul style="list-style-type: none">· Ajuts públics directes· Ajuts públics indirectes	<ul style="list-style-type: none">· Finançament bancari· Capital risc
	Entorn legal i fiscal		<ul style="list-style-type: none">· Entorn legislatiu· Permisos de treball i residència	<ul style="list-style-type: none">· Entorn fiscal
	Infraestructures	<ul style="list-style-type: none">· Oferta i qualitat d'oficines	<ul style="list-style-type: none">· Accessibilitat de les vies principals· Disponibilitat i qualitat de telecomunicacions· Infraestructura tecnològica	
PRIORITAT MITJANA	Entorn i mercat	<ul style="list-style-type: none">· Qualitat de vida· Situació geogràfica	<ul style="list-style-type: none">· Proximitat clients i mercats· Concentració d'empreses	
	Capital humà	<ul style="list-style-type: none">· Preparació tècnica i universitària	<ul style="list-style-type: none">· Integració universitat-empresa· Oferta universitària i escoles de negocis· Grau d'integració amb universitats estrangeres	<ul style="list-style-type: none">· Nivell d'idiomes
	Cultura i entorn	<ul style="list-style-type: none">· Absentisme laboral· Grau d'integració	<ul style="list-style-type: none">· Clima cultural i laboral· Organització del treball· Productivitat/eficiència de la mà d'obra· Pedagogia sobre el català	
	Costos	<ul style="list-style-type: none">· Costos de mà d'obra qualificada· Costos de producció	<ul style="list-style-type: none">· Costos de mà d'obra no qualificada	
	Oferta de serveis	<ul style="list-style-type: none">· Oferta cultural, esportiva i oci· Transport públic	<ul style="list-style-type: none">· Horaris comercials	

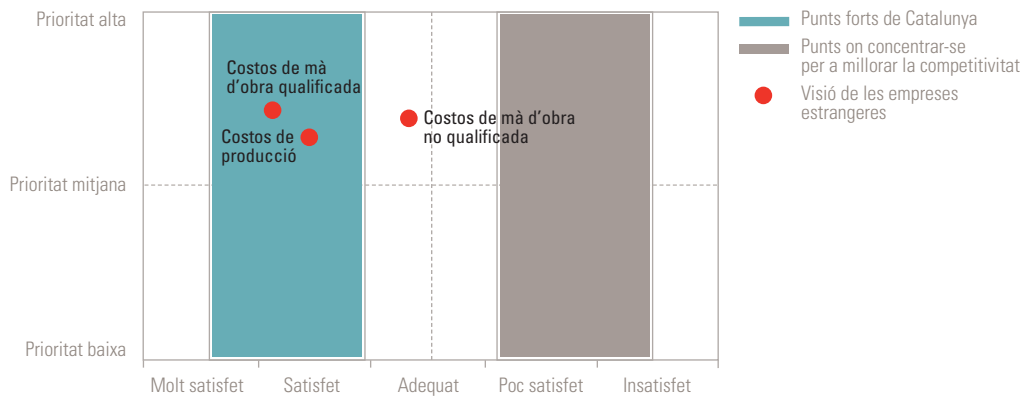
Font: Qüestionaris individualitzats a empreses i anàlisi PwC.

És important posar de manifest que el 41% de les empreses dels sectors emergents consideren òptims els costos associats a la mà d'obra qualificada, i que un 28% els considera igualment bons. Aquests percentatges baixen fins al

4% i el 17% respectivament quan es refereixen als costos de la mà d'obra no qualificada. Per últim, els costos de producció genèrics són considerats satisfactoris o molt satisfactoris per un 60% de les empreses.



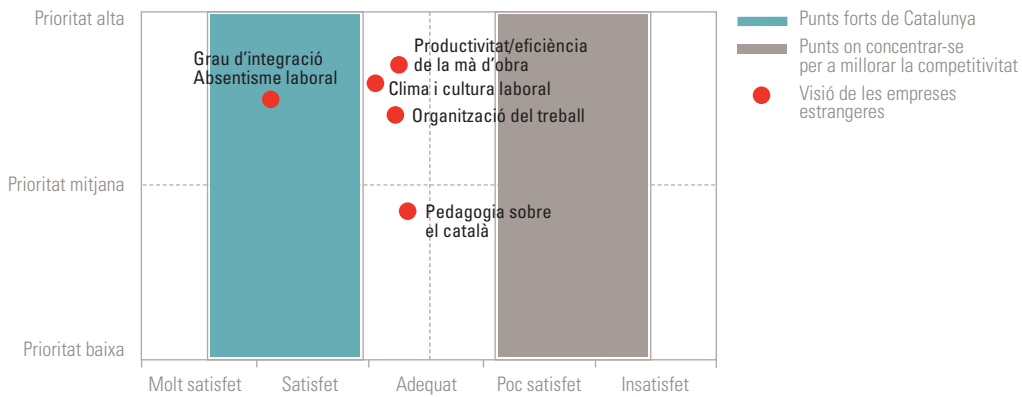
GRÀFIC 26. ELS COSTOS DE LA INVERSIÓ A CATALUNYA I LA IED EMERGENT



Les especificitats de l'organització del treball a Catalunya en termes d'horaris, de cultura de treball i clima laboral, de la productivitat i de l'absentisme laboral són objecte d'interès preeminent per als responsables dels sectors emergents. En aquest

sentit, destaca el fet que un 59% dels empresaris estigui satisfet o molt satisfet amb els nivells d'absentisme laboral de les seves firmes i que un 55% consideri que la productivitat i l'eficiència de la mà d'obra és bona o molt bona.

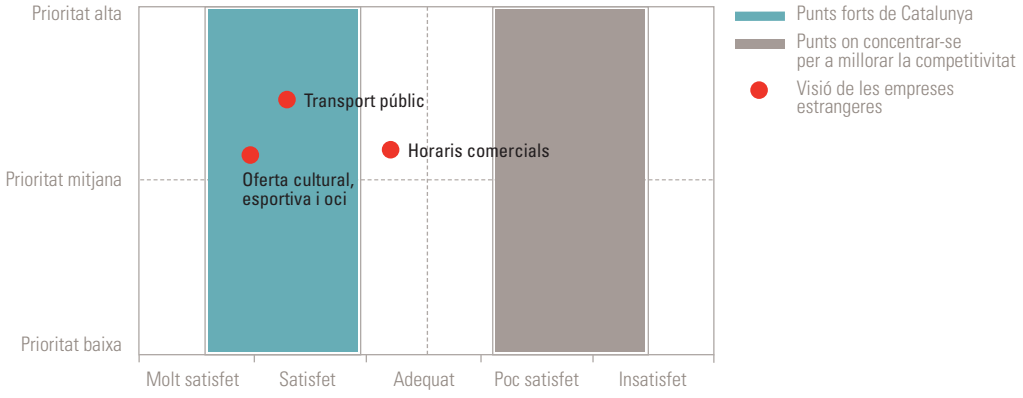
GRÀFIC 27. LA CULTURA I L'ENTORN LABORAL A CATALUNYA I LA IED EMERGENT



Més enllà del que l'àrea de Barcelona i Catalunya ofereixen en termes d'oci i cultura, un 52% de les empreses aprecien l'oferta i la qualitat de la xarxa de transport públic i la consideren bona o molt bona. D'altra banda, en relació amb la fle-

xibilitat dels horaris comercials, un 40% la considera adequada, un 25% bona o molt bona, i un 35% millorable.

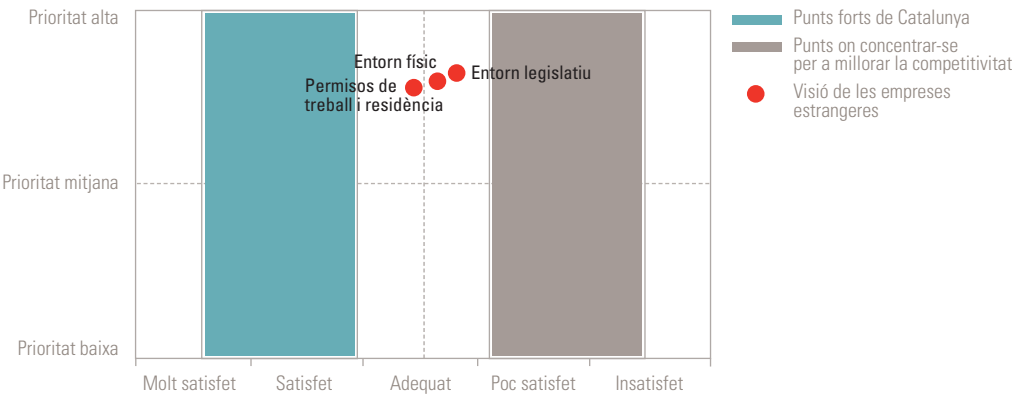
GRÀFIC 28. L'OFERTA DE SERVEIS A CATALUNYA I LA IED EMERGENT



Finalment, un 40% de les empreses consideren que l'entorn fiscal existent a Catalunya és adequat o bo i un de cada 3 ho pensen respecte del marc

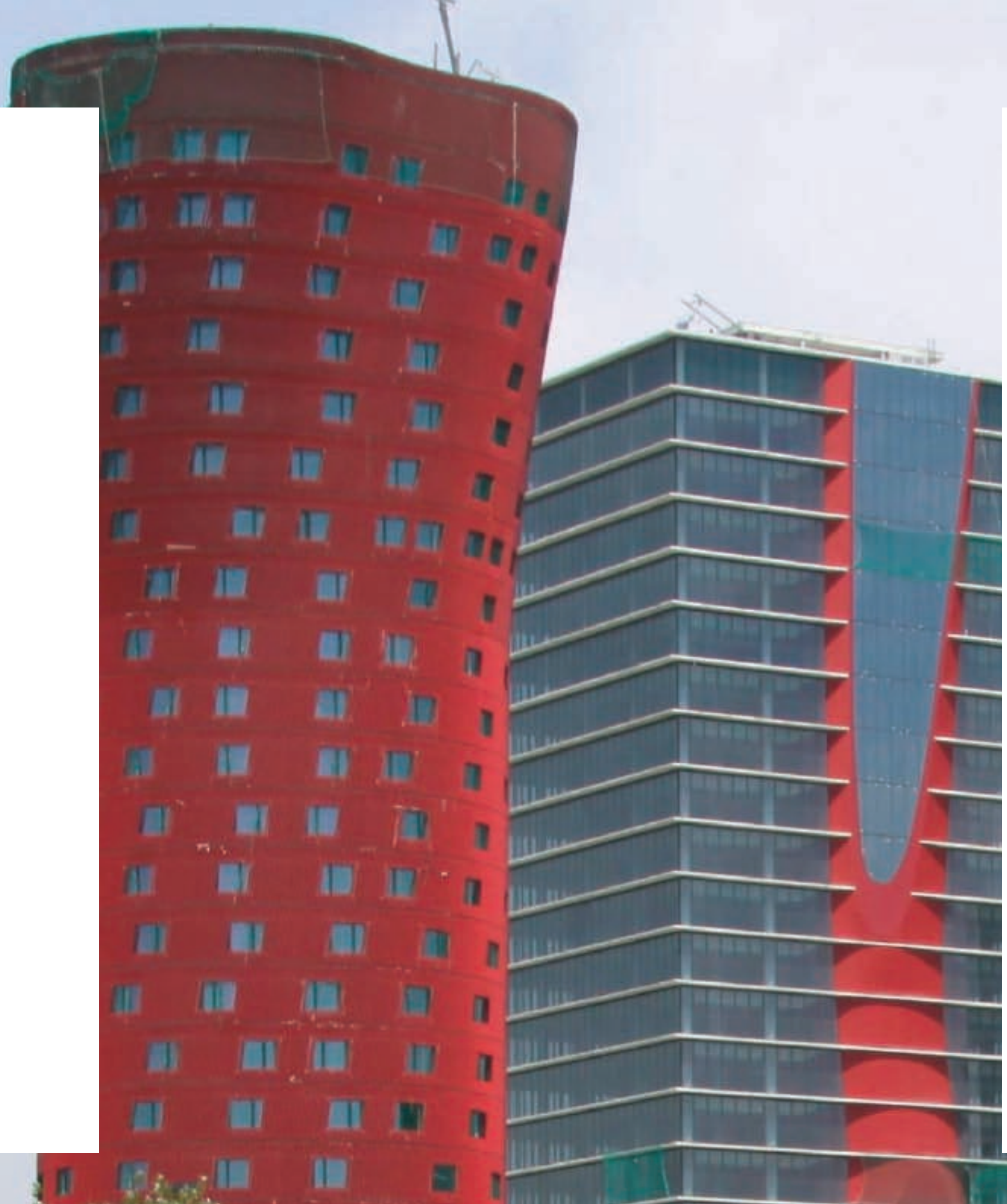
normatiu en el qual han de desenvolupar les seves activitats.

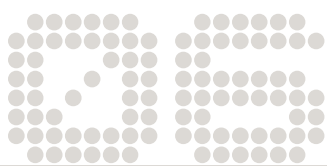
GRÀFIC 29. L'ENTORN LEGAL I FISCAL A CATALUNYA I LA IED EMERGENT





ANÀLISI GEOGRÀFICA DE LA IED A CATALUNYA

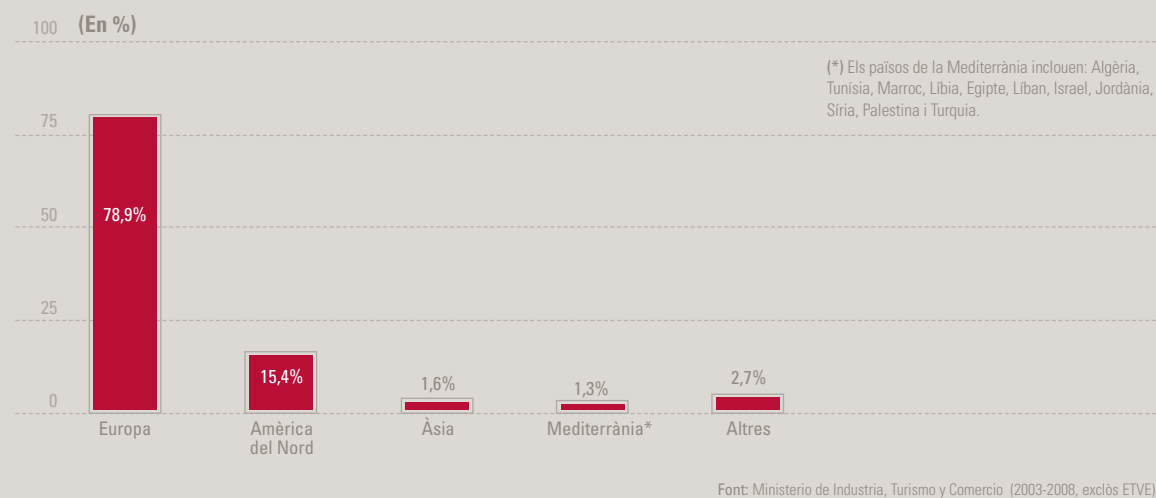




La metodologia emprada per a l'estudi, i que s'ha reflectit durant el treball de camp, ha permès segmentar les tendències i particularitats que presenten les diverses zones geogràfiques quant a la tipologia d'inversió feta, les necessitats objectives de les seves empreses i les perspectives de futur.

Així, s'han realitzat *workshops* geogràfics específics per als EUA i el Canadà, d'una banda, i per a les empreses asiàtiques establertes a Catalunya de l'altra. Les empreses procedents dels països europeus han estat presents de manera transversal a la resta de *workshops* sectorials, amb la qual cosa s'ha disposat d'informació suficient de companyies per tal de considerar-les amb entitat pròpia en aquest apartat. Per últim, en relació amb els països mediterranis, s'han realitzat diverses entrevistes que han permès constatar que presenten suficients trets diferencials per rebre un tractament propi en l'anàlisi geogràfica.

GRÀFIC 30. VOLUM D'IED A CATALUNYA PER ZONES DE PROCEDÈNCIA



A banda dels diferents *workshops* i entrevistes realitzats amb les empreses representants de cada zona, les entrevistes amb els diferents facilitadors

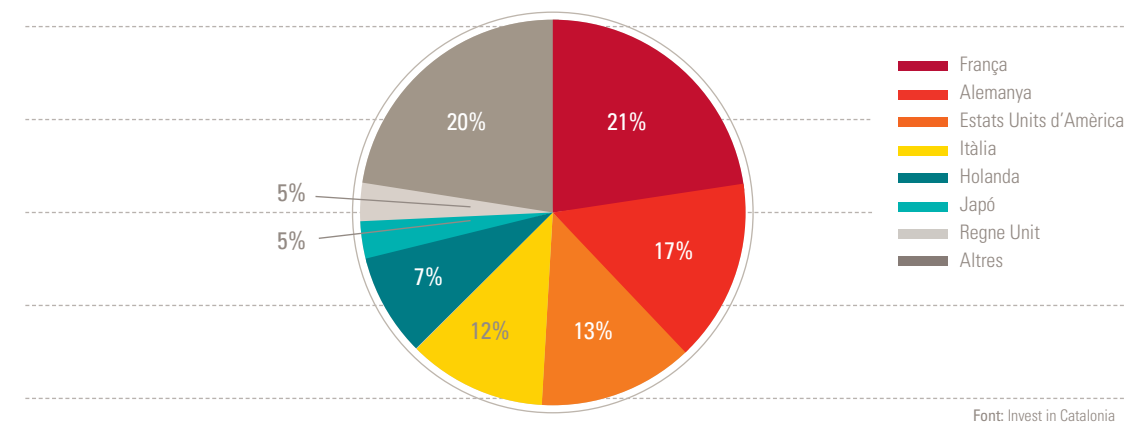
han proporcionat conclusions rellevants i complementàries per a la redacció d'aquest capítol.

6.1 Europa i els EUA

Els països d'Europa Occidental així com els EUA i el Canadà, han estat els països originadors dels principals fluxos d'IED de tipus tradicional que han rebut l'àrea de Barcelona i Catalunya en les darreres dècades. Les empreses que procedeixen d'a-

questes zones solen pertànyer a sectors madurs i consolidats, com ara el químic, l'automobilístic, el farmacèutic, el de fabricació de maquinària o el bancari, entre d'altres.

GRÀFIC 31. PRINCIPALS PAÏSOS INVERSORS A CATALUNYA PER NOMBRE D'EMPRESSES (2008)



França, Alemanya i els EUA constitueixen el país d'origen de més de la meitat de les empreses estrangeres establertes a Catalunya. D'altra banda, Catalunya és la base d'operacions per al 60% de les empreses dels EUA presents a Espanya, per al 62% de les companyies franceses, el 61% de les alemanyes, el 47% de les britàniques i per al 54% de les italianes i belgues.

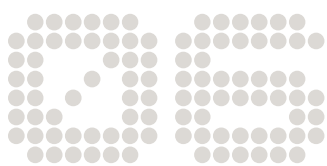
L'elecció d'establir-se a l'àrea de Barcelona i Catalunya per part de les empreses europees i dels EUA: factors diferencials

Les companyies d'Europa Occidental valoren molt positivament les millores en la comunicació de passatgers per via aèria gràcies a l'augment de vols transoceànics directes i de línies regulars amb origen als principals països inversors, cosa que, juntament amb les noves infraestructures, ha tingut un impacte notable.

En el cas de les empreses amb un fort component logístic, i en això les empreses de sectors madurs són protagonistes, les condicions del territori es consideren fonamentals: entre d'altres, la seva localització, els costos de l'emmagatzematge, la capacitat i proximitat del port i el bon estat de les infraestructures en general.

En aquest sentit advoca la Cambra de Comerç francesa en atorgar a Catalunya un gran potencial com a centre logístic. D'una banda, perquè garanteix l'accés al mercat espanyol, al nord d'Àfrica i al sud d'Europa. De l'altra, perquè disposa de dos ports amb gran capacitat, d'una xarxa de carreteres desenvolupada i de bons operadors logístics.

En el cas de grans multinacionals, la **qualitat de vida** es considera rellevant per a l'atracció del capital humà i en decisions sobre expatriació d'executius, però no per a la presa de la decisió de la ubicació



de la filial, factor que es considera més lligat a l'estratègia d'internacionalització de la companyia.

Si bé la gran majoria d'empreses estrangeres establertes a l'àrea de Barcelona i Catalunya pertanyen a sectors madurs, en el cas de les empreses provinents dels EUA, es constata que **s'està potenciant la inversió en els camps de la nanotecnologia, la biotecnologia, les TIC i més recentment les energies renovables.** En el cas

alemany, cal destacar un augment significatiu de la presència d'empreses en el sector del *retail*, la qual cosa contrasta amb un cert estancament en sectors industrials. Així, de l'aproximadament un miler d'empreses alemanyes implantades a Catalunya, la majoria pertanyen al sector dels serveis i la distribució. Per la seva banda, la presència francesa, per la seva proximitat, es desenvolupa en la pràctica totalitat dels sectors productius.

EL CAPITAL HUMÀ I LES EMPRESES EUROPEES I DELS EUA

Els responsables de companyies americanes i europees consideren que Barcelona disposa d'una molt bona oferta d'escoles de negocis que vinculen en el sentit adequat els móns acadèmic i empresarial. Així, les empreses solen trobar un gran suport en les esmentades escoles i es duen a terme col·laboracions freqüents entre els uns i els altres.

Cal destacar el bon grau de satisfacció que atorguen els empresaris americans a l'oferta universitària i d'escoles de negocis, ja que la meitat d'aquests la considera satisfactòria o molt satisfactòria. En contrast, un 60% considera que hi ha oportunitats de millora en la integració entre universitat i empresa.

Al seu torn, més del 50% de les empreses europees mostren un nivell de satisfacció alt o molt alt respecte a la preparació tècnica i universitària del capital humà.

Reptes de futur per al manteniment i captació de la IED provinent d'Europa i els EUA i les estratègies associades

Des del punt de vista de les empreses europees i d'actors com la Cambra de Comerç americana, hi ha el convenciment que, amb l'actual quadre macroeconòmic a escala global, cal prioritzar més que mai des dels poders públics les actuacions necessàries per aconseguir mantenir la IED d'aquestes empreses. També des dels mateixos fóruns es considera que, si bé hi ha iniciatives molt interessants al voltant de l'aposta per sectors innovadors i estratègics per a l'economia catalana, també cal continuar reforçant àmbits com la comunicació, la divulgació i el màrqueting i fer-les arribar a tots els seus destinataris potencials.

Respecte dels incentius per retenir i augmentar els nivells de captació de la IED a Catalunya, els

empresaris europeus i americans advoquen per les següents vies:

- Definir programes d'ajuts públics molt competitius que permetin seleccionar aquells projectes de més valor afegit per a Catalunya, i assegurar-ne en tot moment el màxim nivell d'interlocució entre empreses estrangeres i administracions.
- Continuar apostant per la transmissió a la societat catalana dels aspectes positius dels **valors de l'emprenedoria, de l'intercanvi internacional** en tots els aspectes i de la importància del coneixement d'idiomes en un món globalitzat i interconnectat.
- Seguir incrementant l'oferta de sòl industrial a l'àrea de Barcelona i els equipaments que hi donen servei.
- Explorar vies per millorar l'accés a l'habitatge per al personal expatriat.

6.2 Àsia

Els últims anys ha resultat significativa l'aparició de certes economies emergents com a nous països inversors a escala global. Així, els països del sud-est asiàtic, la Xina o països exportadors de petroli han aprofitat el superàvit per compte corrent de les seves economies per passar de l'estatus de receptors nets de capital a emissors nets.

A Europa s'ha constatat que diverses empreses xineses i índies han tancat grans operacions de compra. Es tracta de multinacionals que busquen expandir-se al territori europeu a través d'adquisicions, ja que resulta la manera més ràpida d'accedir a les xarxes de distribució. El recurs a les fusions també és una solució per a les economies d'escala que es generen (TATA Motors en seria un exemple). En canvi, les empreses provinents del Japó i de Corea del Sud, amb una importació més sòlida i de llarg termini a Catalunya, prefereixen implantar-se al continent amb les seves pròpies marques.

A tall d'exemple, Catalunya s'estableix com a base d'operacions per al 70% de les firmes japoneses a Espanya, la qual cosa dóna una idea que, més enllà de la captació de nova IED procedent de zones poc tradicionals del continent asiàtic, hi ha una presència molt consolidada i històrica de la inversió estrangera a Catalunya.

L'elecció d'establir-se a l'àrea de Barcelona per part de les empreses asiàtiques: factors diferencials

En el cas de Catalunya, la majoria d'empreses asiàtiques que hi arriben per implantar-s'hi, amb l'excepció del Japó, són de dimensions mitjanes. En el cas de les empreses japoneses, tot i produir-se una major reinversió en sectors madurs i consolidats, també es constata darrerament l'arribada d'empreses implicades amb les energies renovables a través de divisions d'empreses ja establertes.

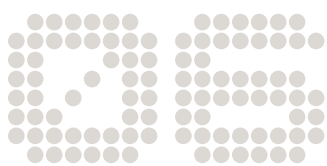
Entre els factors que determinen la seva elecció destaca la projecció de mercats potencials que ofereix l'àrea de Barcelona. En aquest sentit, la si-

tuació estratègica de Catalunya es considera un dels principals atractius de cara a establir els *headquarters* i, des d'aquest emplaçament, les empreses asiàtiques poden expandir el negoci a Espanya i Portugal, a l'Europa Occidental i, de manera creixent, abastar territoris com el nord d'Àfrica o el sud del continent americà.

L'existència de clústers o sectors amb una presència d'empreses i centres productius i d'indústria auxiliar consolidada, com és el cas del sector de l'automòbil i del tèxtil, era un factor de gran rellevància quan les localitzacions per a la IED eren relativament restringides i, en els darrers temps, tot i mantenir la seva importància, ha anat perdent força.

En relació amb els costos d'implantació, Catalunya disposava de costos operatius tradicionalment baixos, amb la qual cosa disposava d'una bona posició de competitivitat. Aquest factor ha anat perdent pes, i ha deixat pas a aspectes com l'**existència d'un entramat empresarial i teixit productiu competitiu, factors que permeten donar garanties sòlides que les empreses estrangeres que s'estableixin al territori disposaran de tota la xarxa de suport i proveïment necessaris.**

Els dirigents de les empreses nipones perceben Barcelona com una ubicació geogràfica estratègica amb uns estàndards molt elevats de qualitat de vida, dinamisme, atractiu de ciutat i uns nivells confortables de seguretat. Aquests aspectes que, en principi, no presenten una diferència significativa respecte a la percepció d'empreses provinents d'altres territoris, prenen especial protagonisme quan es tracta del clima empresarial i la manera de fer negocis a l'àrea de Barcelona, ja que consideren que és molt semblant a la seva pròpia manera de desenvolupar-se en l'àmbit empresarial. D'altra banda, la facilitat per identificar-se amb altres cultures, la comprensió de les jerarquies i la disciplina en el treball són aspectes que els directius d'empreses japoneses apunten també com a factors diferencials de la cultura catalana respecte



d'altres localitzacions. Altres punts forts apuntats contemplen el fet que les taxes d'absentisme de l'àrea de Barcelona són relativament baixes, que la puntualitat es respecta i que els serveis d'atenció al client gaudeixen de bon nivell.

Per aquests motius, Catalunya, malgrat presentar costos en certs casos majors que altres regions de l'Europa de l'Est, aglutina l'interès de moltes de les empreses asiàtiques amb voluntat d'establir-se al sud d'Europa.

Pel que fa a la tipologia d'empreses asiàtiques amb presència a l'àrea de Barcelona, cal dir que un dels aspectes més destacats sobre el model de negoci és que hi ha un fort concepte de grup i que les filials solen compartir les mateixes políti-

ques. D'altra banda, la idea de globalització que tenen les empreses multinacionals asiàtiques difereix del concepte occidental. Així, se sol tractar d'una internacionalització únicament en l'àmbit de la producció (com és el cas de Sony, Toyota o Nissan) i, per a la resta d'àmbits, mantenen la filosofia i la forma de treballar del país d'origen.

Un altre punt interessant respecte a la forma d'operar d'algunes empreses asiàtiques fa referència al model de divisió del treball, en el qual el nivell d'implicació dels càrrecs gerencials sol ser molt elevat en tots els àmbits d'activitat, fins i tot pel que fa als processos productius en sectors com el manufacturer, a diferència del que ocorre a la majoria d'empreses d'origen occidental.

EL CAPITAL HUMÀ I LES EMPRESES ASIÀTIQUES

La disponibilitat d'una mà d'obra preparada, especialment d'enginyers, és percebuda molt positivament, així com la presència d'escoles de negocis capdavanteres.

Igualment, hi ha unanimitat a considerar satisfactori o molt satisfactori el grau de preparació tècnica i universitària de l'empleat tipus a Catalunya, d'una banda, i de l'oferta universitària i d'escoles de negocis, de l'altra. En aquest sentit, els responsables d'empreses asiàtiques enquestats han considerat que el nivell d'excel·lència en aquests dos àmbits era alt o molt alt.

Com a factor de situació important, cal tenir present que, per a la cultura asiàtica, el treball no representa únicament una font d'ingressos, sinó que és una activitat social en què es fomenten i prenen especial relleu l'educació i els valors i no existeix, a diferència de les societats més occidentals, una ruptura entre vida personal i professional.

Entre les empreses japoneses hi ha el consens que, un cop les empreses s'han establert a Catalunya, ofereixen ocupacions estables i segures. No obstant això, es constata una notable rotació dels perfils tècnics, especialment d'enginyers, com a conseqüència d'uns nivells retributius més modestos que en altres companyies.

Reptes de futur per al manteniment i capaciació de la IED asiàtica i les estratègies associades

Un dels principals reptes als quals s'enfronta l'economia catalana per atraure nova IED asiàtica és poder estar en condicions de competir amb les localitzacions on solen dirigir-se habitualment les inversions asiàtiques. Així, per Catalunya, Alemanya

i el Regne Unit són els principals competidors com a destinació prioritària per a les empreses de països asiàtics. A més, per a aquelles empreses que basen la seva competitivitat en els costos de producció baixos, els països de l'est d'Europa s'estan erigint com a destinacions a l'alça.

Les empreses asiàtiques establertes a Catalunya encaren el futur apostant per l'oferta de

productes originals d'alt valor afegit i per l'expansió de la venda a altres mercats. En aquesta mateixa línia, dins de les tendències que es dibuixen, cal distingir entre les experiències de les empreses japoneses de les de la resta de països asiàtics. En el primer cas, la inversió provinent del Japó es produeix fonamentalment en empreses de sectors madurs que creixen més moderadament, com l'electrònica de consum o l'automoció. En canvi, les economies del sud-est asiàtic d'una banda, i de la Xina i l'Índia, de l'altra, segueixen creixent i les perspectives quant a la IED a Catalunya continuen essent optimistes.

Pel que fa a les estratègies, accions i eines que utilitzen les administracions competents a l'àrea de Barcelona per a l'atracció i la retenció d'IED provinent de països asiàtics, i la percepció que tenen aquestes empreses, cal posar de manifest l'esforç desenvolupat des de les administracions catalanes en termes de suport a les empreses catalanes que volen instal·lar-se al continent asiàtic, per exemple des de l'oficina de Xangai. Per a les empreses asiàtiques radicades a l'àrea de Barcelona, les **oficines de promoció econòmica per assessorar les diverses candidates a establir-se en sòl català** es percep com una prioritat.

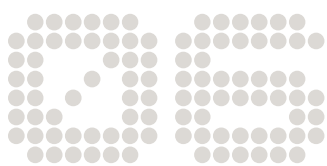
Les empreses asiàtiques tenen un gran interès a disposar d'informacions sobre l'entorn de cara al procés d'establiment d'una empresa a Catalunya, on es detallen les condicions d'inversió com ara en matèria impositiva, permisos laborals, la disponibilitat del parc d'oficines o el preu de diversos factors productius, entre d'altres. D'altra banda, les companyies asiàtiques atorguen una alta prioritat a l'obtenció de visats de treball, a causa de l'alt volum d'empleats que han d'expatriar en molts casos.

Amb aquesta premissa de base, algunes de les vies que es consideren rellevants per tal de poder seguir potenciant el posicionament de Catalunya com a referent de localització empresarial asiàtica són:

- **La potenciació i bona comunicació dels avantatges competitius** que ofereix el territori a través de campanyes extensives en el temps i centrades en la promoció del valor afegit de Catalunya, per comparació a altres localitzacions competidores. En aquest sentit, cal dir que l'empresariat asiàtic, abans d'establir-se aquí, percep Europa com un bloc unitari, sense diferències remarcables entre els estats que la conformen. En conseqüència, es deriva una oportunitat per a la promoció del territori de l'àrea de Barcelona basada en els aspectes diferencials de la nostra economia: l'existència d'una elevada concentració d'empreses i activitats relacionades o complementàries als negocis que volen establir-se o la bona oferta de l'educació superior.

- També es considera una bona iniciativa, per tal de contribuir a la potenciació de les relacions empresarials entre Catalunya i Àsia, **donar a conèixer l'àrea de Barcelona i Catalunya a la població universitària asiàtica**. Es constata que els joves asiàtics que decideixen desenvolupar els seus estudis superiors a l'estranger es decanten majoritàriament pels EUA i, en el cas indi, també pel Regne Unit. **La posada en valor de l'oferta formativa de qualitat així com de les oportunitats professionals** de l'àrea de Barcelona hauria de revertir aquestes dinàmiques en favor del territori català, i consolidar així una massa crítica de població asiàtica ben formada. Aquest col·lectiu de població amb alt nivell de capacitació podria exercir de palanca per a noves inversions provinents dels seus respectius països d'origen.





6.3

Els països mediterranis

Tradicionalment, la trajectòria dels fluxos d'inversió estrangera en el cas dels països mediterranis era majoritàriament de Catalunya cap enfora. Un dels factors que situa l'àrea de Barcelona i Catalunya en una **bona posició competitiva** es deriva del fet que molts territoris de la riba mediterrània **perceben el nostre territori, i Espanya en general, com a plataforma d'entrada a l'Amèrica Llatina**, una regió amb la qual no han mantingut històricament relacions econòmiques o culturals destacables.

Recentment, els països de la riba mediterrània, especialment els **països de l'Orient Mitjà**, estan demostrant una alta sensibilitat i interès per les empreses relacionades amb les **energies renovables**, que a Espanya estan adquirint, com s'ha vist, un protagonisme notable.

Per a aquests països també, la imatge que projecta Barcelona i el seu caràcter mediterrani i cosmopolita resulta un dels atractius fonamentals per considerar futures inversions.

Les empreses dels països mediterranis posen un èmfasi especial en l'aspecte de l'obtenció dels visats i permisos de treball, sobretot quan es tracta de l'entrada a Catalunya de persones procedents de l'Orient Mitjà. L'accent posat en aquesta qüestió respon al fet que, a consideració d'aquestes empreses, l'agilitat en aquest tipus de tràmits pot facilitar l'arribada d'oportunitats de negoci.

Com a fet d'entorn rellevant, cal mencionar que **s'espera que la ubicació del Secretariat de la Unió per la Mediterrània (UpM) a Barcelona** generi activitat comercial addicional a l'àrea. Si bé no s'espera que aquest fet aportï un desplegament massiu d'inversions, sí que es creu que aquestes tindran un fort caràcter estratègic. L'objectiu, des del punt de vista de l'àrea de Barcelona, és aprofitar aquest fet per tal de promoure l'establiment d'oficines de representació, d'agents comercials, distribuïdors, etc. D'altra banda, el fet que Turquia obri consolat a Barcelona i que Egipte plantegi fer-ho en un futur, els quals se sumarien a l'existent del Marroc, són senyals en positiu que poden respondre a l'estímul de la presència de la UpM.

EL CAS DE BASF SONATRACH

- El 20 de gener del 2000 es constitueix la *joint venture* BASF SONATRACH PropanChem S.A, amb seu social a Tarragona. BASF hi participa amb un 51% i l'empresa estatal algeriana de petroli i gas SONATRACH amb el 49% restant.
- L'empresa mancomunada realitza la construcció i operació d'una unitat de deshidrogenació de propà amb l'objectiu de produir propilè.

L'ELECCIÓ DEL TERRITORI

- El pes de l'àrea petroquímica de Tarragona va ser el *driver* per atraure la inversió conjunta de BASF i SONATRACH cap a Catalunya.
- L'empresa alemanya BASF té centres de producció a molts països d'Europa. Es va establir a Catalunya l'any 1968 amb la implantació de petites plantes de producció. L'objectiu principal de BASF era abastar el mercat espanyol i una petita part del mercat italià.

- Fins l'any 2000, l'activitat de BASF se centrava en la fabricació i la comercialització de plàstics de gran consum. Dins d'aquest context, BASF va planificar una gran inversió destinada a la construcció d'una planta de polipropilè, un plàstic amb usos molt diversos, a Tarragona. El fet de no disposar de la matèria primera—el propilè— necessària per a la síntesi de polipropilè, va provocar que BASF optés per construir una altra planta dedicada a la producció de propilè.
- Per a la construcció d'aquesta segona planta, BASF es va associar amb SONATRACH, que buscava un soci amb tecnologia pròpia que li permetés posicionar la seva activitat més endavant en la cadena de producció. Al seu torn, BASF necessitava un soci estratègic amb fonts pròpies d'energia i accés als pous de petroli a la zona sud.

OBJECTIUS DE LA INVERSIÓ I RESULTATS

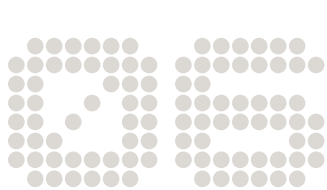
- BASF SONATRACH té el centre de decisions operatiu a Catalunya i el seu comitè executiu està format per quatre professionals de Tarragona.
- Cal dir que altres firmes del sector químic estan replicant el mateix model de *joint venture* que va adoptar BASF SONATRACH fa uns anys i que ha demostrat tenir èxit: l'aliança entre una multinacional i un soci local. Així, actualment s'estan construint a l'Orient Mitjà plantes de propilè de capacitats comparables.

LA PRESÈNCIA DEL SECRETARIAT DE LA UNIÓ PER LA MEDITERRÀNIA (UPM) COM A OPORTUNITAT

- Els responsables de BASF SONATRACH consideren que l'establiment del secretariat de la UpM pot ser una oportunitat molt positiva a l'hora de potenciar els contactes entre empreses de les dues bandes de la Mediterrània. Els països de la ribera sud de l'arc mediterrani estan molt interessats a establir negocis amb els països europeus i establir col·laboracions a llarg termini. Si existeix una entitat que serveixi de catalitzador d'aquestes vincles serà, sens dubte, molt enriquidora.
- Els països de l'Orient Mitjà i Aràbia disposen d'un potencial inversor important a causa de les reserves naturals del seu subsòl. Amb tot, en l'actualitat es constata per part d'aquests països la recerca activa de socis europeus per avançar cap a l'estabilitat interna i deixar de dependre paulatinament de la venda del petroli i el gas natural. El flux d'inversió amb aquestes zones es produeix en els dos sentits ja que, a més de realitzar inversions a l'estranger, també s'esforcen per atraure fluxos de capital envers les seves economies. D'altra banda, cal destacar també Turquia com a destinació per a l'emissió i recepció de fluxos d'inversió.

ENTORN DE LA INVERSIÓ A CATALUNYA

- BASF-SONATRACH considera convenient, en paral·lel a la consolidació de la UpM, la *potenciació d'unes bones connexions* amb l'altre costat de la Mediterrània, ja que es considera que l'increment del nombre de vols setmanals a les principals capitals del Magrib facilitaria l'establiment de les esmentades relacions entre totes dues zones.



6.4

Comparativa geogràfica en relació amb l'entorn: punts crítics, reptes i oportunitats

Aquest apartat final té per objectiu facilitar la comparació entre els aspectes més rellevants de les grans àrees geogràfiques generadores de la IED rebuda a Catalunya en relació amb les variables clau d'entorn que els països consideren més importants per a la decisió d'establiment o permanència al territori. En aquest sentit, l'ob-

jectiu consisteix, d'una banda, en identificar els punts comuns de les empreses estrangeres establertes a Catalunya independentment del seu origen geogràfic i, de l'altra, identificar les diferències més destacables atribuïbles precisament a la procedència geogràfica.

TAULA 4. POSICIONAMENT GEOGRÀFIC PER EIXOS D'ENTORN: EUROPA, EUA I ÀSIA

ELEMENTS D'ENTORN	EUROPA	EUA	ÀSIA
Entorn i mercat	· Qualitat de vida	· Situació estratègica · Qualitat de vida	· Situació estratègica · Entremat empresarial i teixit productiu
Costos	· Costos genèrics de producció · Costos mà d'obra no qualificada	· Costos mà d'obra qualificada	· Costos genèrics de producció · Costos mà d'obra no qualificada
Capital Humà	· Prep. tècnica capital humà · Oferta d'escoles de negoci · Oferta universitària · Vinculació universitat-empresa	· Prep. tècnica capital humà · Oferta d'escoles de negoci · Oferta universitària · Vinculació universitat-empresa	· Prep. tècnica capital humà · Oferta d'escoles de negoci
Cultura i entorn	· Productivitat dels professionals · Clima cultural i laboral	· Organització del treball (flexibilitat horària)	· Clima cultural i laboral · Absentisme laboral
Infraestructures	· Oficines i centres de negoci	· Perspectives de l'oferta de millors connexions per via aèria · Oficines i centres de negoci	· Oficines i centres de negoci · Infraestructures tecnològiques
Oferta de serveis	· Oferta cultural i esportiva · Oferta i qualitat del transport públic	· Oferta d'oci i cultura	· Oferta d'oci i cultura · Oferta i qualitat del transport públic

ELEMENTS D'ENTORN	EUROPA	EUA	ÀSIA
Entorn legal i fiscal	· Seguretat jurídica	· Obtenció de visats i permisos	· Obtenció de visats i permisos
Finançament	· Incentius i ajuts	· Accés al capital risc	· Accessibilitat als ajuts públics directes

■ Punts forts de Catalunya
■ Punts on concentrar-se per a millorar la competitivitat
La **NEGRETA** indica un grau de prioritat atorgada major

Font: Qüestionaris individualitzats a empreses i anàlisi PwC

Fent una anàlisi agregada de les empreses per àrea geogràfica, es constaten alguns aspectes que generen consens per part dels directius i empresaris, tant des del punt de vista dels avantatges competitius que ofereixen l'àrea de Barcelona i Catalunya, com, de manera especial, dels àmbits en els quals incidir especialment per a la millora del posicionament estratègic del territori.

- Hi ha unanimitat entre els diferents països a l'hora d'identificar com a factors clau de competitivitat de Catalunya i l'àrea de Barcelona, d'una banda, la qualitat de vida i, de l'altra, la situació estratègica com a porta d'entrada a nous mercats.
- Especialment els països europeus i els asiàtics identifiquen una menor competitivitat pel que fa als costos laborals de la mà d'obra menys qualificada, en coherència amb la focalització de l'economia de Catalunya envers sectors productius de major valor afegit i més intensius en coneixement i tecnologia.
- Respecte als aspectes en els quals l'àrea de Barcelona i Catalunya han de centrar-se per millorar el seu posicionament en el marc de la competència per a l'atracció de la IED, hi ha un consens generalitzat per als directius d'empreses asiàtiques, americanes i mediterrànies en la importància d'agilitar i optimitzar la gestió per a l'obtenció de visats per a expatriats o en la tramitació de permisos de treball i residència.
- L'estat actual de vinculació entre la universitat i l'empresa a Catalunya presenta encara oportu-

nitats de millora segons els responsables d'empreses europees i americanes. Tot i que es reconeix l'esforç realitzat en aquest sentit en els darrers anys, opinen que cal seguir incidint en la via de l'optimització de sinèrgies i complementarietats. En aquest aspecte, entorns en els quals aquest vincle es desenvolupa de forma exitosa, com succeeix de forma generalitzada als EUA, poden constituir una via d'ensenyament i aportar casos de bones pràctiques per a l'àrea de Barcelona i Catalunya. A més, el fet de disposar de directius d'alt nivell i emprenedors americans i d'altres països de referència, juntament amb el concurs d'altres institucions com escoles de negocis o grups de reflexió mixtos, hauria de poder aportar *know-how* envers el procés d'optimització de l'esmentat vincle entre empreses i universitats a Catalunya.

Per últim, els països de la Mediterrània atorguen una alta prioritat a la situació estratègica de l'àrea de Barcelona i Catalunya de cara al futur establiment d'empreses del Magrib i, notablement de l'Orient Mitjà, com a porta d'entrada als mercats europeus i de l'Amèrica Llatina. Igualment, la qualitat de vida que ofereix el territori és una altra de les forteses que els directius de les companyies dels països mediterranis identifiquen per a Catalunya. Quant a les oportunitats de millora de la competitivitat hi identifiquen, d'una banda, una major oferta de connexions per via aèria amb les principals capitals del Magrib i, de l'altra, l'agilitació per a l'obtenció de visats i altres tipus de permisos per a expatriats.



PricewaterhouseCoopers agraeix l'oportunitat que Invest in Catalonia-ACC1Ó i l'Àrea de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Barcelona ens han atorgat per a contribuir en l'elaboració de l'estudi "La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona i Catalunya".

L'àrea de Barcelona i Catalunya compten amb una posició competitiva diferencial en l'atracció de la Inversió Estrangera així com un alt grau d'obertura de les seves economies a l'exterior.

En l'actual context macroeconòmic mundial, els fluxos d'inversió transnacional agregats han experimentat una tendència decreixent des dels màxims dels anys 2007 i 2008, fet que incrementa la competència per a l'atracció de capitals.

Per tant, per a l'àrea de Barcelona i Catalunya, els esforços per a mantenir la inversió estrangera actualment establerta en el territori i l'atracció de noves oportunitats prenen especial rellevància. Per a fer possible aquest objectiu, aquest estudi ha servit per identificar les següents línies d'actuació:



1. **Mantenir la Inversió Estrangera Directa tradicional en els sectors madurs, a través de:**

- Recolzar el teixit empresarial que aposta per activitats d'alt valor, basades en el coneixement a partir d'aquells subsectors ja consolidats i que estan invertint en tecnologia, logística, etc.
- Realitzar un esforç per a mantenir la producció de les actuals empreses de capital estranger, com a mitjà per ubicar a Catalunya activitats de R+D+i.
- Auspiciar la col·laboració públicoprivada en un major ventall d'àmbits: finançament d'infraestructures tecnològiques, de transport, logístiques, etc.

2. **Captar i consolidar la Inversió Estrangera Directa emergent, a partir de:**

- La focalització en un màxim de 2 o 3 sectors clau, en els quals l'àrea de Barcelona i Catalunya disposen d'una posició d'avantatge competitiu contrastat a nivell internacional.
- Seguir apostant des de les institucions per atraure IED vinculada a la nova economia, particularment en sectors com la biotecnologia i les TIC, a través de:
 - Incidir en els factors de competitivitat de l'entorn notablement en: infraestructures, capacitat del capital humà i un marc normatiu proempresarial.
 - Posar els mitjans per fer un pas més enllà i assegurar l'assoliment d'una massa crítica suficient per a fer créixer els negocis de la nova economia una vegada implantats a Catalunya i, especialment, gràcies a la disponibilitat de talent i de l'accés al finançament.
 - Fomentar l'emprenedoria i reforçar el vincle universitat-empresa.

3. **Facilitar una interlocució fluïda entre les Administracions i les empreses a través d'agents amb amplis coneixement del negoci i dels sectors específics, a través de:**

- Dur a terme un acompanyament integral en els processos d'implantació i d'inversió estrangera des de l'establiment de l'activitat, passant per l'accés a finançament, etc.
- Assegurar una gestió adequada de les demandes d'empreses ja radicades en territori català, especialment en termes de: màxima rapidesa en la resposta, disposició d'un interlocutor únic o de forniment d'informació fiable i de valuosa.

4. **Combinar una visió global amb les especificitats d'una anàlisi geogràfica de la IED. En aquest sentit, posar l'èmfasi en les conclusions de l'estudi, que advoquen per:**

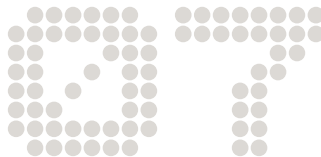
- En el cas de les empreses de capital europeu i nord-americà: millorar la divulgació de l'oferta existent d'incentius, la potenciació del valor de l'emprenedoria i, sobretot, dels partenariats públicoprivats en els sectors emergents.
- En el cas de les empreses asiàtiques: redoblar els esforços en la comunicació dels aspectes diferencials que ofereix Catalunya i la divulgació de casos d'èxit per a provocar un efecte de reclam.
- En general, comunicar de forma clara els punts forts dels quals disposa Catalunya, com ara: un capital humà capacitat, seguretat jurídica, un nivell òptim d'infraestructures i un know-how competitiu tant en els sectors productius tradicionals com emergents.

Pablo López
Director de Sector Públic a Catalunya
PricewaterhouseCoopers

Elena Casas
Sènior Manager de Sector Públic
PricewaterhouseCoopers




ANNEXOS



7.1 Metodologia de l'estudi

L'estudi sobre la Inversió Estrangera a l'àrea de Barcelona i Catalunya s'ha abordat des de la doble perspectiva d'un treball de camp exhaustiu orientat a l'obtenció d'informació qualitativa

de les empreses estrangeres de Catalunya, i de l'anàlisi complementària de diverses bases de dades secundàries.

La denominació genèrica "Inversió Estrangera Directa" es coneix tècnicament com a IED o "Inversió Estrangera Bruta" i comprèn els següents elements:

- Els fluxos d'inversió en societats que no cotitzen a borsa
- Els fluxos d'inversió en societats cotitzades en què l'inversor estranger adquireix almenys un 10% del capital de l'empresa (amb la qual cosa, convencionalment es considera que assoleix una relació permanent en la gestió de la companyia)
- La constitució de noves empreses amb activitat mercantil i l'ampliació de capital d'aquestes

No es consideren els préstecs entre matriu i filial, ni la inversió en immobles.

S'ha considerat la Inversió Estrangera Directa d'Establiment (o IEDE) ja que és l'indicador més fiable quan es vol considerar l'impacte que té la inversió estrangera sobre el PIB del país o regió receptora. La raó és que les fusions, adquisicions o l'intercanvi de titularitat no generen PIB per si mateixes. En canvi, una nova activitat productiva sí que incrementa el PIB del territori que rep la inversió.

L'apartat 2.2 Enfocament metodològic i marc conceptual de l'estudi explicita l'àmbit geogràfic de l'estudi, així com les principals novetats des del punt de vista de la captura i recerca d'informacions en el treball de camp respecte d'edicions anteriors. En aquest sentit, la metodologia s'ha estructurat en 3 fases:

- a) La identificació i entrevista dels agents facilitadors (cambres de comerç estrangeres, consolat, etc.)
- b) La celebració de *workshops* temàtics i geogràfics amb empreses
- c) L'anàlisi de dades secundàries

a) Identificació i entrevista en profunditat dels agents facilitadors

Els **agents facilitadors** són aquelles institucions i actors clau a Catalunya des del punt de vista de la inversió estrangera. Per a aquests agents, s'han desenvolupat entrevistes en profunditat amb l'objectiu de:

- Identificar aquells sectors i empreses més rellevants i representatives de la IED a Catalunya des del punt de vista dels principals reptes i perspectives de futur.
- Analitzar casos de tendències de la IED a Catalunya.
- Definir, validar i acordar el contingut dels *workshops*, fent una adequada segmentació temàtica, sectorial i geogràfica.

Les entrevistes realitzades a agents facilitadors per l'elaboració d'aquest estudi han estat:

INSTITUCIÓ	PERSONA ENTREVISTADA	CÀRREC	DIA/HORA
01 Cambra de Comerç Americana	Glynis Andrews	Directora Executiva	18/3/2009, 11h
02 Casa Àsia	Amadeu Jensana	Director del Cercle de Negocis	19/3/2009, 12.30h
03 Institut Europeu de la Mediterrània	Xavier Albarracín	Coordinador	20/3/2009, 10h
04 Cambra de Comerç i Indústria Francesa de Barcelona	Véronique Oberlé	Responsable de Serveis a Empreses	19/3/2009, 9h
	Philippe Saman	Director	31/3/2009, 16h.
05 Cambra de Comerç Alemanya per a Espanya	Peter Moser	Director Gerent	23/3/2009, 9.30h
06 Cambra de Comerç de Barcelona	Josep M. Cervera	Director de l'Àrea d'Internacionalització	23/3/2009, 13h
07 Consolat General de Suïssa a Barcelona	Silvia Gluber	Sotsdirectora	24/3/2009, 10 h
08 Consolat General del Japó a Barcelona	Yoshihiko Sato	Cònsol	3/4/2009, 10h

b) Workshops geogràfics i sectorials amb empreses

workshops sobre IED, agrupats en dos grans grups, segons si es tracta de sectors i mercats tradicionals o emergents.

D'acord amb les prioritats, les estratègies i el marc conceptual definit per PwC, s'han celebrat 6

IED TRADICIONAL

WORKSHOP 1
Punt de la cadena de valor "R+D+i": tendències i reptes de futur

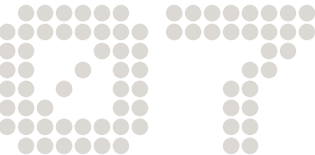
7/5/2009, 16 – 18H

6 EMPRESSES PARTICIPANTS:

Sony
Yahoo!

General Electric
SEAT

Bayer
Novartis



IED TRADICIONAL			
WORKSHOP 2 <i>Punt de la cadena de valor “Logística i Distribució”: tendències i reptes de futur</i>		11/5/2009, 16H – 18H	
6 EMPRESES PARTICIPANTS:	Akzo Nobel Henkel Ibérica	Media Market Leroy Merlin	Pierre Fabre Ibérica Scheider Electric España
WORKSHOP 3 <i>Aspectes diferencials de la IED de les empreses dels EUA i Canadà</i>		12/5/2009, 10H – 12H	
6 EMPRESES PARTICIPANTS:	Delphi Diesel Systems HP	Citigroup Leroy Merlin	Whirlpool ¹ Levi Strauss & Co ² .
IED EMERGENT			
WORKSHOP 4 <i>Aspectes diferencials de la IED de les empreses asiàtiques</i>		13/5/2009, 10H – 12H	
4 EMPRESES PARTICIPANTS:	Cosco Denso	Cox & Kings Shinning Air Conditioner	
WORKSHOP 5 <i>Aspectes diferencials de la IED en els sectors emergents</i>		29/5/2009, 10H – 12H	
13 EMPRESES PARTICIPANTS:	CPM Nurun España Robert Bosch Sensing & Control Systems	NTT Europe Online spain Siemens Visual Century Research Sitec Consulting	Yisios Fon You Sustainable Energy Senseit
WORKSHOP 6 <i>Emprenedors internacionals</i>		4/6/2009, 10H – 12H	
10 EMPRESES PARTICIPANTS:	Barcelona Deluxe Gigle Linqia Peace Republic Procept	The Bright Co Barcelona Minicar Tours Enormo Taxijet Kinamik Data Integrity	

Per últim, cal assenyalar que també s’ha entrevistat un responsable de l’empresa Basf-Sonatrach, que ha estat objecte d’un estudi de cas, com a exemple de la inversió estrangera procedent de països de la riba mediterrània.

Qüestionari a empreses

Totes les empreses participants en els *workshops*, així com les empreses a les quals s’han realitzat les entrevistes personalitzades, han respost un qüestionari únic relatiu al posicionament de l’àrea de Barcelona i Catalunya en diversos eixos i variables d’entorn. Les dades capturades en aquests qüestionaris han estat la base per a l’anàlisi quantitativa que exerceix de suport al fil argumental de tot l’estudi.

c) Anàlisi de dades secundàries

En relació al tractament de dades secundàries, s’han emprat fonts de dades comparables i que segueixen les mateixes pautes de comptabilització de la inversió a dins i fora d’Espanya:

- La base de dades d’Inversió Estrangera Directa de l’OCDE.
- La base de dades del *Registro de Inversiones* del *Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*.
- La base de dades d’OCO Monitor, en relació al nombre de projectes d’IED desenvolupats a l’àrea de Barcelona i Catalunya.
- El *World Investment Report* de la UNCTAD, per a obtenir dades dels fluxos mundials i per països d’IED.

Es remet al punt 7.3 per a la llista en detall de totes les fonts consultades per a l’elaboració d’aquest estudi.

ACC1Ó i l’Ajuntament de Barcelona, per la seva banda, han aportat valuosos materials i publicacions per a completar les informacions mencionades, entre els quals destaquen:

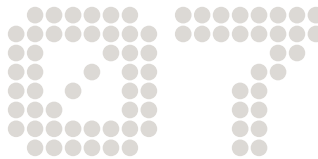
- *Why Catalonia. Ten reasons to invest in.*
- Informe anual sobre la indústria a Catalunya.
- El sector energètic a Barcelona i Catalunya.

Finalment, al llarg de la redacció d’aquest document, **PricewaterhouseCoopers** s’ha servit de diversos documents propis a través dels quals ha aportat la seva expertesa. En destaquen les següents publicacions:

- **Supercluster.** *Ideas, perspectives, and trends shaping the global impact of the Massachusetts life science industry.*
- **Cities of opportunity.** *Business-readiness indicators for the 21st century.*
- **Cities of the future.** *Global competition, local leadership.*
- *Innovating through the downturn.*

¹ Entrevista personalitzada amb Renato Senta, Director General, realitzada el 15/6/2009, 9h

² Entrevista personalitzada amb Eric Lejeune, Director General, realitzada el 22/7/2009, 11.30h



7.2

Índex de figures, taules i gràfics

2. Introducció a l'estudi i context econòmic

Figura 1. Marc conceptual de la IED

Quadre 1. Metodologia abreujada de l'informe

3. Situació actual de la IED al món i a Catalunya

Gràfic 1. La IED al món per regions (2008)

Gràfic 2. Distribució de la captació de la IED a escala global (2003-2008)

Gràfic 3. Evolució de la IED mundial i la IED a Catalunya en els darrers 10 anys

Gràfic 4. Evolució de la IED neta a Catalunya (2003-2008)

Taula 1. Nombre d'empreses estrangeres establertes a Catalunya

Gràfic 5. Distribució dels projectes d'IED a l'àrea de Barcelona i Catalunya (2003-2008)

Gràfic 6. La IED a Catalunya per branca d'activitat (2003-2008)

Gràfic 7. Sectors amb major captació d'IED a Catalunya (2003-2008)

Gràfic 8. Inversió ETVE i no ETVE a Catalunya

4. La IED tradicional a Catalunya: concentració en punts clau de la cadena de valor

Figura 2. La cadena de valor i la IED tradicional

Figura 3. Elements i actors clau en la IED tradicional

Gràfic 9. Distribució tradicional del PIB de Catalunya per sectors

Gràfic 10. Evolució de l'ocupació per grans sectors econòmics: Catalunya i Espanya

Gràfic 11. Inversió industrial a Catalunya

Gràfic 12. La IED a Catalunya per sectors tradicionals (2003-2008)

Gràfic 13. La IED a Catalunya per branques econòmiques (2003-2008)

Figura 4. Punts forts de l'R+D+i a Catalunya

Gràfic 14. Les infraestructures a Catalunya i la IED tradicional

Gràfic 15. El capital humà a Catalunya i la IED tradicional

Taula 2. Les diverses empreses responsables de la IED tradicional a Catalunya davant dels diversos elements d'entorn: prioritat i grau de satisfacció

Gràfic 16. Entorn i mercats a Catalunya i IED tradicional

Gràfic 17. Els costos de la inversió a Catalunya i la IED tradicional

Gràfic 18. La cultura i l'entorn laboral a Catalunya i la IED tradicional

Gràfic 19. L'oferta de serveis a Catalunya i la IED tradicional

Gràfic 20. L'entorn legal i fiscal a Catalunya i la IED tradicional

Gràfic 21. El finançament de la IED tradicional a Catalunya

5. La IED emergent a Catalunya: captació de talent i assoliment de massa crítica

Figura 5. Elements i actors clau en la IED emergent

Figura 6. Les aliances local-global en la IED emergent

Figura 7. Disponibilitat de superfície i infraestructura tecnològica a Catalunya

Gràfic 22. Entorn i mercat a Catalunya i IED emergent

Gràfic 23. Les infraestructures a Catalunya i la IED emergent

Gràfic 24. El capital humà a Catalunya i la IED emergent

Figura 8. El cercle virtuós del capital risc en relació amb els sectors emergents i la IED emergent

Gràfic 25. El finançament de la IED emergent a Catalunya

Taula 3. Les diverses empreses responsables de la IED emergent a Catalunya davant dels diversos elements d'entorn: prioritat i grau de satisfacció

Gràfic 26. Els costos de la inversió a Catalunya i la IED emergent

Gràfic 27. La cultura i l'entorn laboral a Catalunya i la IED emergent

Gràfic 28. L'oferta de serveis a Catalunya i la IED emergent

Gràfic 29. L'entorn legal i fiscal a Catalunya i la IED emergent

6. Anàlisi geogràfica de la IED a Catalunya

Gràfic 30. Volum d'IED a Catalunya per zones de procedència

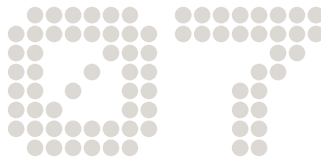
Gràfic 31. Principals països inversors a Catalunya per nombre d'empreses (2008)

Taula 4. Posicionament geogràfic per eixos d'entorn: Europa, EUA i Àsia

7.3

Fonts emprades

FONT	PUBLICACIÓ / BANC DE DADES	CONTINGUTS	ENLLAÇ WEB
AENA		Magnituds de trànsit de passatgers i mercaderies	www.aena.es
Autoritat Portuària de Barcelona		Dades de trànsit de mercaderies i capacitat	www.apb.es
Autoritat Portuària de Tarragona		Dades de trànsit de mercaderies i capacitat	www.porttarragona.es
Banc Mundial	<ul style="list-style-type: none">• <i>Doing business 2009. Measuring business regulations.</i>• <i>Foreign Investment Promotion Center</i>• <i>Global Investment Promotion Benchmarking 2009: Summary</i>	Dades estadístiques de la normativa per fer negocis a 181 estats.	www.worldbank.org
Biocat		Dades relatives al sector biotecnològic a Catalunya	www.biocat.cat
Cambres de Comerç i/o Oficines Comercials	Base de dades d'empreses dels països d'origen	Empreses establertes a Catalunya segons el país d'origen	
Comissió Europea	<i>Llibre Verd</i> sobre la cooperació público-privada a la Unió Europea [COM (2004) 327].		
Cushman & Wakefield	<i>Cushman & Wakefield: European Cities Monitor</i>		www.cushwake.com
European Investment Monitor	<i>European Investment Monitor 2008 Report</i>		www.eyeim.com
fDi Intelligence	<i>OCO Monitor</i>	Nombre de projectes d'IED	www.ocomonitor.com
Fons Monetari Internacional		Previsions d'evolució macroeconòmica	www.imf.org



FONT	PUBLICACIÓ / BANC DE DADES	CONTINGUTS	ENLLAÇ WEB
IBM Plant Location International			www.ibm.com/bcs/pli
Institut Català de Finances (ICF)			www.icfinances.com
Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT)		Estadística bàsica de Catalunya	www.idescat.cat
Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE)	Directori d'empreses d'energies renovables		www.idae.es
Instituto Nacional de Estadística (INE)	Contabilidad Regional de España		www.ine.es
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio	Registre d'inversions	Fluxos d'inversió estrangera bruta i neta	
Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE)	<ul style="list-style-type: none">• <i>Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th Edition</i>• <i>Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies</i>		www.oecd.org
Papers d'economia industrial	<ul style="list-style-type: none">• "Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya". <i>Papers d'economia industrial</i> núm. 21• "La nova indústria: el sector central de l'economia catalana." <i>Papers d'economia industrial</i> núm. 26		www.gencat.cat/diue
UNCTAD	<i>World Investment Report 2008</i>	Fluxos d'inversió estrangera mundials	www.unctad.org

7.4 Glossari de termes

Àrea de Barcelona	Àrea geogràfica que comprèn la ciutat de Barcelona i les comarques adjacents: el Barcelonès, el Maresme, el Garraf, el Baix Llobregat, el Vallès Oriental, el Vallès Occidental i l'Alt Penedès.
Clúster	Concentració geogràficament delimitada d'empreses similars, relacionades o complementàries, que disposen de canals actius amb la finalitat de realitzar transaccions comercials, comunicar i dialogar entre elles. Aquestes empreses també comparteixen, dins de l'àmbit del clúster, infraestructures especialitzades, el mateix mercat de treball i serveis, i s'enfronten a oportunitats i amenaces similars.
ETVE	Les Entitats de Tinença de Valors Estrangers són societats establertes a Catalunya, l'objectiu principal de les quals és la tinença de participacions de societats situades a l'exterior. Les ETVE són societats instrumentals l'existència de les quals respon a estratègies d'optimització fiscal dins d'un mateix grup empresarial i, en molts casos, les seves inversions no produeixen efectes econòmics directes en limitar-se a la transferència d'immobilitzats financers.
IED o IEB	IED o IEB: Inversió Estrangera Directa, també denominada Inversió Estrangera Bruta. Es poden classificar en dos tipus: <ul style="list-style-type: none">• IEDE. Inversió que provoca un augment de la capacitat productiva d'un país incloent l'establiment i les ampliacions de capacitat instal·lada.• Fusions i adquisicions. Inversió en fusions i adquisicions que suposen un flux de capital, però no varien la capacitat productiva del país.
Nova economia	També coneguda com economia del coneixement o economia digital, dominada per la informació. En aquest nou context, les empreses són més ben valorades per les seves idees, informació o know-how que no pas pels seus actius materials.
PIB	Producte Interior Brut. Valor monetari dels béns i serveis finals produïts per una economia en un període determinat.
R+D+i	Recerca, Desenvolupament i innovació tecnològica. Despesa en activitats de recerca, desenvolupament i innovació tecnològica.